من أكثر الكتب مبيعًا في العالم

اجعل طفلك عبقريًّا ماليًّا

(حتى لو لم تكن كذلك)

بيث كوبلينر

مؤلفة الكتاب الوارد بقائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعًا *Get A Financial Life*

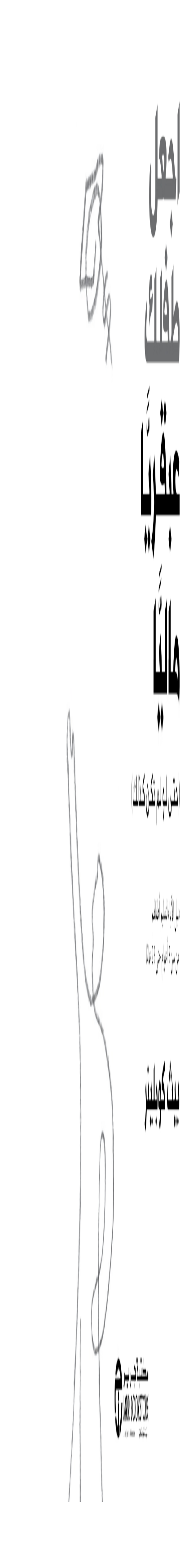


اجعل طفلك عبقريًا ماليًا

(حتى لو لم تكن كذلك)

دليل الآباء لتعليم أطفالهم
من سن 3 أعوام حتى 23 عامًا

بيث كوبلينر



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

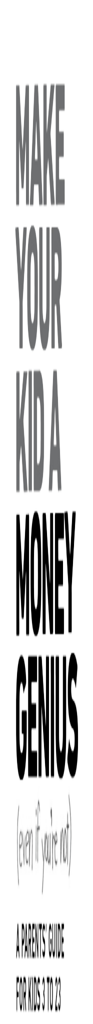
الطبعة الأولى ٢٠١٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

MAKE YOUR KID A MONEY GENIUS

(even if you're not)

A PARENTS' GUIDE FOR KIDS 3 TO 23



BETH KOBLINER



اجعل طفلك عبقريًّا ماليًّا
(حتى لو لم تكن كذلك)

بيث كوبلينر

إهداء من "**جهاد**" و "**أحمد**"، فلا تنسونا بدعاء.

إشادات بهذا الكتاب

"هـل يمكـن أن يكـون كتـاب عـن المـال مناسـبًا لجمـيع أفـراد الأسـرة؟ هـذا الكتـاب كـذلك. بـل والأفضل من ذلك، أنه مليء بالمعلومات، كما أنه خدمة عامة حقيقية: فلقد حققت به بيث كوبلـينر طفـرة بكـل المقـاييس، حـيث سـيستفيد أطفـالك مـن كتابـها الـرائع والعبقـري - وكـذلك ستستفيد أنت".

– كـاس سـانستاين، مـدير برنـامج الاقتصـاد السـلوكي والسـياسات العامـة بجامعـة هـارفارد والمؤلف المشارك للكتاب الأكثر مبيعًا طبقًا لقائمة جريدة نيويورك تايمز Nudge.

"إنه كتاب نحتاج إليه كثيرًا، كما أنه يعرض المعلومات بطريقة مباشرة، وتم تأليفه بطريقة بارعة وساخرة. يا ليتني لو كنت أمتلك هذا الكتاب عندما كان أطفالي صغارًا - ولكن أن تأتي متأخرًا خير من ألا تأتي مطلقًا".

– آمي تشوا، مؤلفة الكتاب الأكثر مبيعًا طبقًا لجريدة نيويورك تايمز Battle Hymn of the Tiger Mother

"إن كنت تكره التحدث عن الحقائق المالية للحياة مع طفلك، فإن هذا الكتاب كُتب من أجلك أنت؛ حيث تصحبك بيث كوبلينر عبر حوارات يجب أن يجريها كل أب مع أطفاله في مرحلة مبكرة من أعمارهم والتي تتعلق بالأمور المالية. يفي هذا الكتاب بما وعد به عنوانه - حيث يمكنك تعليم طفلك بكل سهولة أن يصبح عبقريًّا ماليًّا عبر اتباع نصائح كوبلينر الحكيمة".

– ألان كوريجر، الرئيس السابق لمجلس مستشاري البيت الأبيض الاقتصاديين، وأستاذ مادة البروفيسور بندهايم في الاقتصاد والعلاقات العامة بجامعة برينستون "يحتـاج أطفـال العصـر الحـالي إلـى إدراك مخـاطر البطـاقات الائتمانيـة بنفـس الطريقـة التـي

استوعب بها البشر من قبل مدى خطورة النمور سيفية الأسنان، ففي عالمنا الذي أصبح من سماته التعقيدات المالية غير المسبوقة، يجب أن يشتري الجميع هذا الدليل للنجاة في هذا العصر".

_ أماندا ريبلي، مؤلفة الكتاب الأكثر مبيعًا طبقًا لجريدة نيويورك تايمز The Smartest Kids in the World

"بينما تستمر المدارس في ملاحظة الحاجة للتعليم المالي، تقدم كوبلينر دروسًا رائعة لأهم المعلمين على الإطلاق - الوالدين. لا شك أن هذا الكتاب يجب أن

تقرأه جميع الأسر بمختلف خلفياتها الثقافية".

– آرني دنكان، وزير التعليم الأمريكي السابق

"لا يعلـم الكثـيرون منـا أي شـيء عـن إدارة الأمـوال، ولـهذا السـبب تتزايـد احتمـالات ألا يعلـم أطفالنا أي شـيء عنها أيضًا. تلقي بيث كوبلينر طوق نجاة في هذه المياه العميقة في صورة دليلها المباشر والواقعي والمرح؛ لذا يجب أن تمتلك هذا الكتاب سواءً كان طفلك في مرحلة الروضة أو المدرسة الابتدائية".

– جولي ليثكوت هايمز، مؤلفة الكتاب الأكثر مبيعًا طبقًا لجريدة نيويورك تايمز How to Raise an Adult "كيف يجب على الآباء أن يتعاملوا مع مصروفات أطفالهم؟ هل يجب أن يعمل طفلك في أثناء الدراسة؟ هل امتلاك بطاقة ائتمانية أمر محبب في أثناء الدراسة الجامعية؟ تساعدنا كوبلينر على التفكير المفصل في إجابات عن تلك الأسئلة البسيطة التي تحمل قدرًا كبيرًا من الأهمية، والتي تؤدي إلى حياة مليئة بالثقافة المالية لكل من الآباء والأبناء".

– سوزان فوهرمان، رئيسة كلية المعلمين بجامعة كولومبيا

"تدرك بيث كوبلينر أنه يجب أن يبدأ الأطفال بتعلم المهارات المالية في مرحلة مبكرة من أعمـارهم، مـع اكتسـاب المزيـد مـن المـهارات فـي أثنـاء بلوغـهم، ولقـد صُمـم هـذا الـدليل ليسـاعد الآباء على تثبيت أقدام أبنائهم فيما يتعلق بالثقافة المالية عبر تفسير ذلك الموضوع الصعب المهم للغاية". – جون دبليو روجر، الابن، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة أرييل الاستثمارية، ورئيس مجلس مستشاري

"مع حس رائع بما يناسب كل سن، من مصروف الجيب مرورًا بألعاب الرياضيات وصولا إلى منح الأطفال الاستقلالية، تعرِّف كوبلينر الآباء كيفية التحدث في الأمور المالية كجزء من التعاملات اليومية في المنزل".

– توفا بي كلاين، مدير مركز تطوير الأطفال في كلية بارنارد ومؤلف كتاب How Toddlers Thrive

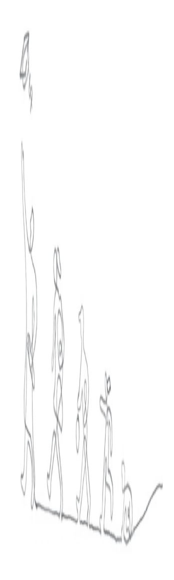
كتب أخرى لـ بيث كوبلينر

Get a Financial Life: Pers onal Finance in Your Twenties and Thirties

إهداء

إلى والديَّ، شيرلي وهارولد كوبلينر، اللذين غرسا القيم المالية فيَّ وفي إخوتي عندما كنا أطفالا في باي سايد بكوينز، في يوم من الأيام.

مقدمة



تحب صديقتي كارين - التي أصبحت في الأربعينات من عمرها الآن - أن تروي قصة عن طفولتها عندما سألت والدتها عن المكان الذي يأتي منه الأطفال؛ حيث نهضت والدتها الثرثارة من مقعدها، وغمغمت بشيء ما عن أن الطعام على النار سيحترق، وخرجت مسرعة من الغرفة. في اليوم التالي عثرت كارين على كتاب يتحدث عن التزاوج على وسادتها، ولم تذكر والدتها الأمر مرة أخرى.

ما يضحكني في هذه القصة أن كارين، التي أصبحت أمًّا لثلاثة أطفال الآن، لم تعد تترك الأحاديث تنتهي بهذه الطريقة.

لقد أصبحت - مثل أغلب الآباء الذين أعرفهم - ترتاح إلى رواية القصة كما هي إلى أطفالها، وتشعر بأن مهمتها أن تفعل هذا. وسواءً كان الحديث يدور حول التزاوج والإنجاب أو عن مخاطر المخدرات والكحوليات، أو أهمية حزام الأمان في السيارة، أو فوائد مزيج الحبوب الكامل، فنحن نتأكد من ذكر حقائقنا بطريقة مباشرة، ونتخير كلماتنا بحرص شديد، فعلى النقيض من آبائنا، نحاول أن نواجه تلك الأسئلة الشائكة بجرأة، ونفخر بأنفسنا لأننا كنا صادقين ومباشرين.

إلا عندما يتعلق الأمر بالمال.

فعندما يثير أطفالنا هذا الموضوع، يجزع أغلبنا: ونكذب. (عذرًا يا حبيبي، لا يمكنني شراء هذا الشيء لك لأني لم أحضر محفظتي)، ونقلق (كيف سيسدد طفلي أقساط قرضه الدراسي؟)، ونسوف (إننا نحاول تغيير نظام المصروف بالكامل

الشهر القادم). الأمر باختصار، أننا نتجنب تعليم أبنائنا حقائق الحياة المالية - سواءً كانت مدخلات ومخرجات الميزانيات، أو كيفية التعامل مع الحسابات والقروض، أو أساسيات الادخار والاستثمار. وبالنسبة للآباء، يزداد الأمر صعوبة؛ حيث سيدرك أي شخص يشاهد طفلًا صغيرًا وهو يتعامل مع جهاز آي باد أن أطفالنا يتعاملون مع العالم بطريقة تختلف تمامًا عن طريقة تعاملنا معه. هل تتذكر المرة الأخيرة التي ذهب فيها ابنك إلى المصرف؟ هذا بالضبط ما أعنيه.

ولأنني قضيت أغلب فترة بلوغي في الكتابة عن الأمور المالية الشخصية، أصبحت أمتلك العديد من النظريات عن سبب صمتنا حيال المال؛ حيث يشعر أغلب الآباء بأنهم لا يعلمون عن أنفسهم الكثير، ويسبب لهم ذكر هذا الموضوع القلق، إن لم يكن الذعر، لأنهم يفكرون: ماذا لو أجابوا إجابات خاطئة تتسبب في جعل أولادهم يعيشون حياة مليئة بالديون؟ يشعر بعض الآباء بالحزن بسبب تعاملهم السيئ مع أمورهم المالية، ويخشون أن يرى أولادهم تلك الفوضى التي يعيشون فيها عندما يتعلق الأمر بالمال. وحتى الآباء الذين تعاملوا مع أمورهم المالية بصورة جيدة يجدون صعوبة في التحدث عن المال - إن تحدثوا عنه من الأساس. وتلك هي المشكلة، فلقد أظهرت الأبحاث أن الآباء هم المؤثر الأول في سلوكيات أولادهم المالية، لذا فإن التحدث في مثل تلك الأمور قبل بدء الطفل دراسته أمر على قدر كبير من الأهمية. ونصت دراسة أُجريت في جامعة كامبريدج البريطانية على أنه ببلوغ الطفل سن السابعة، تكون الكثير من العادات التي ستساعده في التعامل مع أمواله في المستقبل قد ترسخت فيه.

على مدار العقود الثلاثة الأخيرة، دخلت في الكثير من النقاشات حول الأطفال والمال - واستمعت للمزيد منها، حتى إنني ظهرت في برنامج "عالم سمسم" لأعلم "إلمو" كيفية الادخار، كما أنني قضيت بعض الوقت في شارع وول ستريت، للتعرف على أفكار بعض من أفضل الخبراء في المجال، كما عملت مستشارة للرئيس باراك أوباما لشئون الأمريكيين الصغار، وأصدرت مبادرة المال في أثناء التربية، لتعليم الآباء أن أطفالهم يحتاجون إلى التعرف على الأمور المالية أيًّا كانت أعمارهم. كما قرأت، طوال تلك الفترة، العديد من الدراسات والتقارير في مجالات الاقتصاد السلوكي وعلم النفس الاجتماعي وبالطبع المال، حتى أظل على إلمام دائم بالموضوع الذي يزداد تعقيدًا يومًا بعد يوم.

وفي الوقت ذاته، تحدثت مع العشرات من الأسر أو استمعت إليهم - سواءً الآباء أو الأبناء - وذكرت القصص التي قاموا بروايتها في هذا الكتاب. كانت بعض هذه الأسر من أصدقائي وتعرفت على البعض الآخر خلال

أبحاثي التي أجريتها من أجل هذا الكتاب (في أغلب الحالات، غيرت الأسماء والتفاصيل الشخصية من أجل حماية الأبرياء - والمذنبين في بعض الأحيان). وكانت الأفكار التي تلقيتها من هذه الأسر عن كيفية التعامل مع الأمور المالية تحمل قدرًا من الأهمية مساويًا لأهمية دراساتي الأكاديمية. وكان هذا الكتاب هو الناتج، وفيه وضعت الدروس التي تحتاج إليها لتعليم أبنائك، سواءً كانوا في الثالثة أو الثالثة والعشرين من أعمارهم. وقد قسمت الفصول إلى ست مجموعات عمرية: الروضة، المدرسة الابتدائية، المدرسة الإعدادية، المدرسة الثانوية، الجامعة، الشباب. وإلى جانب الأساسيات المالية، ستجد تناولا متعمقًا للعديد من الموضوعات المتعلقة بالمال، وستتعلم أن مصروف الجيب ليس هو الهدف الأسمى عندما تعلم طفلك كيفية التعامل مع المال، وكيف أن الوظائف بعد اليوم الدراسي لا تكون هي الحل دائمًا. وستتعلم أن استسلامك لما يريده طفلك وهو في مرحلة الروضة في أثناء وجودكما في المتجر ستزيد من أرجحية أن يسيء استخدام بطاقته الائتمانية عندما يبلغ، كما ستكتشف أن فتح حساب مضاربة في البورصة لتعليم طفلك كيفية عمل سوق الأوراق المالية فكرة شديدة السوء، كما ستتعرف على السن المناسبة لإعطاء ابنك بطاقة ائتمانية، وأن تزويدها برصيد كافٍ من المال يُعد خطوة أبوية جيدة، كما سأعرفك على بعض الخطوات السديدة التي تتخذها من أجل مساعدة ابنك على تطوير أخلاقيات عمل قوية وادخار المزيد من الأموال التي يجنيها، كما ستمتلك دليلا خاليًا من المصطلحات الغريبة يتحدث عن كيفية دفع مصروفات الجامعة، والتعرف على السبب وراء اضطرارك للبدء بهذه الأحاديث قبل المرحلة الإعدادية.

وكل هذا لأن المخاطر أصبحت جمة، وأصبحت الدول تتعامل بطريقة "فلتعتمد على نفسك بالكامل" فيما يتعلق بإدارة الأمور المالية الشخصية - في كل شيء، بداية من الرعاية الصحية وحتى التخطيط للتقاعد - الأمر الذي جعل من تعليم ابنك المهارات المالية الآن أكثر أهمية من أي وقت مضى، والأمر المثير للمزيد من المخاوف هو أن الآباء لم يعودوا متفائلين بفرص الجيل التالي. ولم تعد فكرة أن أطفالنا سيعيشون حياة أفضل من حياتنا هي أساس فكرة الحلم الأمريكي، حيث أصبحت الغالبية العظمى من الآباء يخبرون استطلاعات الرأي بالعكس تمامًا: أنهم لا يعتقدون أن أطفالهم سيعيشون حياة أفضل، ويعني غرس المهارات المالية في أطفالنا منذ الآن إحداث فارق بين حياة مِلؤها الاستقرار المالي، وحياة تعج بالمخاوف المالية.

حسنًا، قد تفكر، يمكنك أن تسديني نصيحة عبقرية يا بيث. لقد فهمت؛ ولكن كيف يمكن جعل طفلي عبقريًّا ماليًّا؟.

نعم أيها القارئ، أعني أنه سيكون عبقريًّا بالفعل. دعني أشرح لك الأمر.

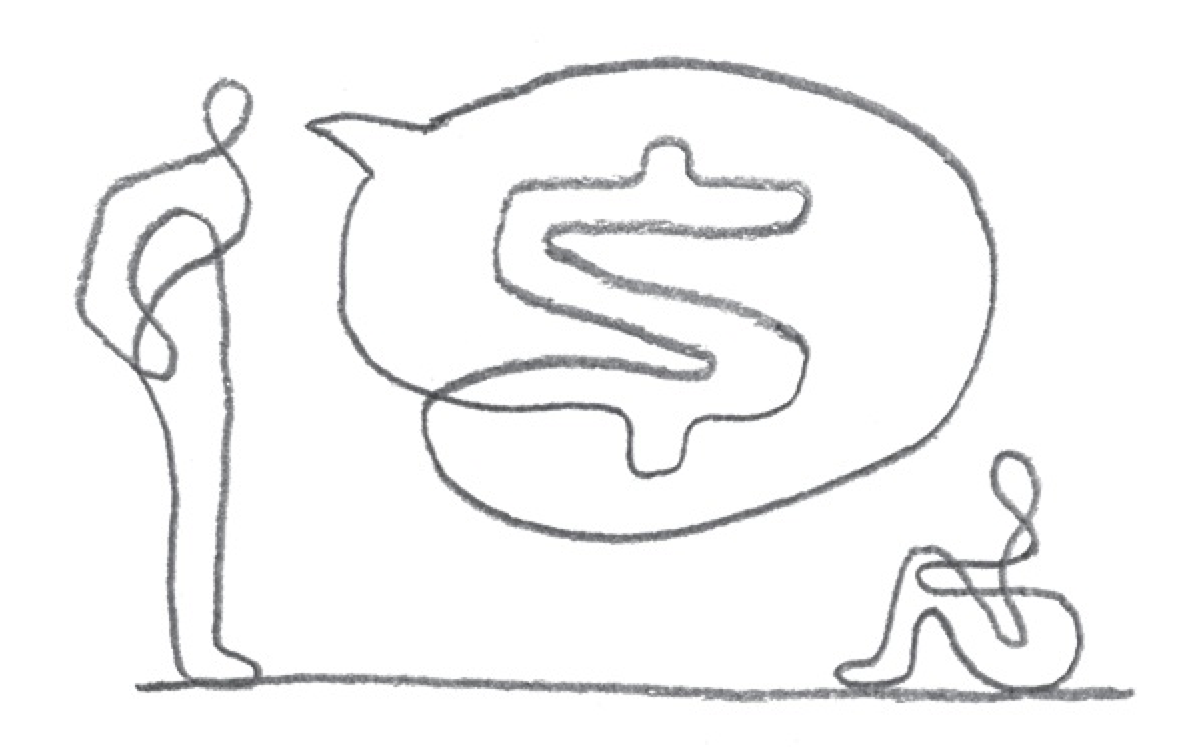
من بين الأسرار الدائمة في عالم الأمور المالية الشخصية أن هناك القليل من المفاهيم المهمة، ويُدرك الأشخاص الأكثر ذكاءً والأكثر نجاحًا ماليًّا هذا الأمر: تكمن المشكلة في أن هناك صناعات كاملة كرست جهودها من أجل جعل الأشخاص العاديين (وأولادهم) يتجاهلون هذه الحقيقة - سواء كانوا موظفي تسويق يحاولون إقناع الأبناء بأنهم "بحاجة" إلى أحدث الأحذية الخفيفة أو ألعاب الفيديو، أو شركات تقدم عروض البطاقات الائتمانية أمام طلبة الجامعات الذين لا يملكون المال الكافي، والذين يلهوننا عن قواعد المنطق السليم التي تساعدنا على الحفاظ على أموالنا. تذكر: يدور تفكيرهم بأكمله حول كيفية تكديس محفظاتهم بالمال، وليس محفظتك أنت.

ولكن هناك أخبارًا جيدة.

أرأيت! لست بحاجة لأن تكون عبقريًّا ماليًّا لكي تجعل من ابنك عبقريًّا ماليًّا؛ فبغض النظر عن مستوى ارتياحك للتعامل مع الأمور المالية - أو دخل أسرتك - فإن هذا الكتاب دليلك لتمرير المبادئ المالية الراسخة إلى أبنائك. إنه كتاب مليء بالاستراتيجيات والنصائح، نعم، وبعض الحيل التي سيظل ابنك يستخدمها طوال حياته، وستجعله يمتلك حكمة تتخطى سنه - وسن أقرانه - فيما يتعلق بالمال.

هناك أمر واحد لا يمثله هذا الكتاب: إنه ليس كتابًا تتركه بجوار فراش أبنائك على أمل أن يفكروا في قراءته واستيعاب الدروس المذكورة فيه بأنفسهم. بل هو كتاب يساعد على إثارة الحوار مع أبنائك، ولكن يعود الأمر لك بالبدء بهذه الحوارات. ما الذي تنتظره؟

الفصل الأول: ١٤ قاعدة للتحدث مع أبنائك عن المال



كونك تقرأ هذا الكتاب يعني أنه يجب عليك أن تتحدث عن المال مع أبنائك. وسواءً كان الموضوع يخيفك أو يثير فضولك، أو كنت تبحث عن طرق لفتح الموضوع، فإن الأخبار الجيدة هي أنك قد بدأت للتو. هيا، لنبدأ.

بضع كلمات عن هذا الفصل: على الرغم من أن عنوان الفصل قد يثير في ذهنك صورة أنك ستصبح مدربًا ماليًّا كرقباء الجيش (هيا، اهبط على الأرض وأعطني ٢٠ عدة من تمرين حسابات الفوائد التراكمية)، فإن الأمر ليس كذلك. هذا الفصل، فصل بسيط، بمعنى أنه سيسهل عليك استيعاب بعض المفاهيم - والسياقات - العامة التي ستساعدك على التحدث مع طفلك عن المال. قد تفيد بعض النقاط، وقد لا تفيد نقاط أخرى، طبقًا لعمر طفلك، ومستوى اهتمامه، وحتى جنسه؛ لذا لا تفكر في أنك بحاجة لحفظ جميع تلك المفاهيم في ذاكرتك أو لتدوين الكثير من الملاحظات؛ حيث تدور الفكرة في هذا الفصل حول ترك أقلام التحديد الفوسفورية والانخراط في القراءة.

فكرة أخيرة قبل أن نبدأ: لا تنشأ الأحاديث عن المال من العدم، بل إنها تُثار في أوقات مختلفة من حياتنا الفوضوية، ورغم عدم وجود أنماط تعليمية ثابتة، تقع

أغلب حالات التعلم خلال "اللحظات التعليمية" اليومية، ولقد قُصد بالخطوات التالية وبكل هذا الكتاب أن تساعدك على اغتنام تلك الفرص.

فلنبدأ إذن.

١ ابدأ قبل الوقت الذي تعتقد أنه يجب عليك البدء عنده. مع وصول الأطفال إلى الثالثة من أعمارهم، كما يقول باحثون من جامعة ويسكونسن ماديسون، يستطيع الكثير منهم أن يستوعبوا الأفكار الاقتصادية على غرار القيمة والتبادل ولكن بطريقة بدائية للغاية، كما يمكنهم أن يؤجلوا الاستمتاع ويقدِموا على الخيارات، والتي رغم كونها بدائية، فإن تلك المفاهيم تحمل قدرًا كبيرًا من الأهمية فيما يتعلق باستيعاب دور المال في حياتنا اليومية، وعلى الرغم من أنه لا يوجد ما يكافئ مقاطع فيديو بيبي موزارت، ولا توجد دمى تشبه "وارن بافيت" لتقول لأطفالك بأن "يشتروا الأسهم الرخيصة ويبيعوها غالية" عندما تضغط عليها، فإن هذا لا يُعد مبررًا لك لكي لا تولي الاهتمام لمثل تلك الأمور عندما يكون طفلك صغيرًا.

إن طفلك شخص متحمس وقادر على فهم الكثير من الأمور. وعندما ترى طفلك "يستخدم" بطاقة ائتمانية تخيلية، أو يطلب أن يضغط على أزرار ماكينة الصراف الآلي، أو يفتش في محفظتك، فبدلا من أن تضحك ساخرًا وكأنك تقول: "الأطفال يقولون أمورًا غريبة"، ابدأ بتعليمه بعض الدروس الأساسية المذكورة في هذا الكتاب عن الأماكن التي تأتي منها الأموال وكيفية دفع المال مقابل شراء الأشياء. وعلى الرغم من أن طفلك في مرحلة الروضة قد لا يستوعب جميع تلك الأمور، فإنه سيدرك أنك تتحدث معه عن أمور على جانب كبير من الأهمية - أمور يهتم بها البالغون. ومن المرجح أنه يمكنه استيعاب الكثير من الأمور أكثر مما تعتقد.

٢ اجعل محادثاتك مناسبة لعمر ابنك. من الجيد أن تلتزم بقول الحقيقة عندما يتعلق الأمر بالمال، ولكن مع تعديلها بحيث تناسب عمر الطفل. فإن فقدت عملك، لا بأس بإخبار طفلك في المرحلة الابتدائية: "سنبدأ بطهو الطعام في المنزل لمرات أكثر، لأن هذا سيكلفنا أقل مما لو تناولنا الطعام في الخارج". تَخطَّ الحديث عن أنك تشعر بالحزن الشديد لأنك تجور على خطة تقاعدك من أجل تلبية حاجات الأسرة. وإن أخذنا السيناريو نفسه ولكن مع كون طفلك في المرحلة الثانوية، فإن التحدث عن أن إمكانية فقدان الدخل قد تؤثر على مصروفات الجامعة لن يكون مقبولا فحسب، بل سيكون أمرًا حكيمًا أيضًا، كما يمكنك النقاش معه حول حقيقة أن أسرتك قد لا تتمكن من دفع الكثير من المال من أجل الجامعة، ولكن اشرح له في الوقت ذاته أنه قد يكون مؤهلا للحصول على بعض الدعم المالي من الحكومة. بوجه عام، عندما يصبح الحديث مع ابنك حول الأمور المالية صعبًا، من الأفضل أن تقول الحقيقة كما هي،

مع طمأنته على أنه - وإياك - سيكون بخير.

٣ استخدم النوادر. عادة عندما نبدأ بإلقاء المحاضرات، يفقد أبناؤنا الاهتمام بما نقول، أو الأسوأ أن ترتد نوايانا الحسنة علينا؛ ما يحمل أطفالنا على فعل النقيض تمامًا مما نحاول أن نحملهم على فعله؛ لذا، وبدلا من المحاضرات، استخدم القصص من أجل توضيح وجهة نظرك. عندما لم تتمكن واحدة من صديقاتي من الحصول على نسبة فوائد جيدة على قرض من أجل شراء سيارة، لأنها بذلك ستتكبد الكثير من الديون على بطاقتها الائتمانية بسبب الشهر الذي قضته في أوروبا العام السابق، أخبرت أطفالي بالتفاصيل الكاملة (من دون ذكر اسمها)؛ حيث إن النوادر على غرار تلك، والتي تلقي الضوء على أن الإهمال المالي يتسبب في عواقب وخيمة، تلتصق في ذاكرة الأطفال. وينطبق الأمر ذاته على الدروس الإيجابية، مثل جارنا الذي ظل يدخر المال بصورة متواصلة على مدار عشر سنوات، حيث كان يدخر نسبة ١٪ من أجره كل شهر، حتى تمكن في النهاية من شراء قارب الصيد الذي كان يحلم بامتلاكه. هل فهمت ما أقصد؟

٤ استخدم الأرقام حتى لو كنت تكره الحساب. يمكن للناس أن يستوعبوا المفاهيم المالية بصورة أفضل عندما يتم عرض الفكرة مدعومة ببعض الأرقام المحددة؛ فقولك لطفلك أنه "من المهم للغاية أن تدخر المال في حساب تقاعدك منذ مرحلة شبابك" سيكون أقل تأثيرًا من إلحاق هذه الجملة بمثال واقعي: "إن وضعت ٣١٥ دولارًا كل شهر في حساب تقاعدك بداية من الثانية والعشرين من عمرك، فعندما تصل إلى الخامسة والستين من عمرك، ستمتلك أكثر من مليون دولار" (لا شك في أن عبارة مليون دولار تسترعي انتباه الأطفال). وإن لم تكن تعلم من أين ستحصل على الارقام التي ستعرضها على أطفالك، فاستخدم بعض الأمثلة المذكورة في هذا الكتاب، أو إن كنت طموحًا، تصفح الحسابات المالية البسيطة على مواقع إلكترونية على غرار Moneychimp. com (لقد استخدمت حساب الفوائد التراكمية من أجل حساب الأرقام في المثال السابق، وأعدكم بأن الأمر بسيط للغاية حقًّا).

٥ لا تكذب بشأن ماضيك المالي - ولكن لا تتمادَ في قول الحقيقة أيضًا. مر أغلبنا في مرحلة ما بفترة من سوء إدارة الشئون المالية، سواءً استخدمنا الكثير من أرصدة بطاقاتنا الائتمانية أو تورطنا في كتابة شيك أو اثنين (أو عشرة)؛ ولكن عليك أن تقاوم الرغبة في المصارحة بأخطائك المالية السابقة لكي تطهر نفسك من مشاعر الذنب أو عدم المسئولية: إن طفلك ليس مستشارك المالي؛ لذا خذ صفحة من أحدث الأبحاث المتعلقة بكيفية التحدث مع الأطفال عن مخاطر المخدرات مثالًا، حيث إنها تقول إنه يجب على الآباء الذين

أسـاءوا اسـتخدام المخـدرات فـي الماضـي ألا يتطـرقوا إلـى تلـك التفاصيل مع أبنائهم، وإن كان عليك الإجابة عن سؤال مباشر، فتخير من أخطائك المالية السابقة ما يجب عليك أن تفصح عنه، حيث إن الحديث عن إفراغ حسابك المصرفي من أجل الذهاب في رحلة مع أحد أصدقائك أو التعدي على مدخرات تقاعدك من أجل تمويل مشروع فاشل قد تجمل في عيني ابنك تلك القرارات التي ندمت عليها في الماضي وقضيت سنوات عدة لتتغلب عليها.

٦ لا تكذب بشأن المال الذي تمتلكه أبدًا. هذا أمر يفعله جميع الآباء المتعجلين تقريبًا، فسواءً كانت محفظاتنا مليئة أم فارغة، وفي خضم اللحظات الأبوية المحمومة، من الطبيعي أن نرغب في الكذب قلـيلا لنتجنـب تـذمر أبنـائنا فـي أثنـاء مرورنـا بمتـاجرهم المفضـلة أو خـلال الـوقوف فـي طوابـير الـدفع الطويلـة فـي المتـاجر. حـاول ألا تفعـل، فعلـى الـرغم مـن أنـه قـد يبـدو لنـا أنـه لا ضـير مـن أن نقـول لطفلنـا الصغير: "ليس معي أموال، لذا، لن يمكنني أن أشتري لك الحلوى"، فإنه من الأفضل أن تقول أمرًا على غرار: "لا، لا أعتقد أنه يجدر بنا إنفاق المال على الحلوى الآن، كما أن طبيب الأسنان أخبرنا بأن نتجنب الحلوى". إن الحديث الصريح المباشر مثال جيد لاتباعه، وإن كانت هناك أسباب حقيقية وراء قرارك، فسيكون من المفيد أن تتشاركها مع طفلك. وإن كان ما يطلبه طفلك أكبر من حدود ميزانيتك، فأخبره بذلك، أو إن كنت تعارض شراء شيء ما لأسباب أخرى (مثل أنك لا ترغب في أن يلعب طفلك بمسدس الماء في أنحاء الحي)، فاشرح له ذلك أيضًا. تذكر أن طفلك ذكي ولن يرتضي بعبارة: "لا يمكنني تحمل تكلفة هذا" والتي - كما تُظهر استطلاعات الرأي - لا يصدقها الأطفال على أية حال. بغض النظر عن أسبابك، فإن مقولة إنك لا "تمتلك المال" لن تنطلي عليهم، حيث إن الأطفال يعلمون أن هناك طرقًا عدة لدفع المال. فإن استخدمت بطاقتك الائتمانية لشراء بعض الأشياء - بعد قولك لا تملك المال - سيدرك طفلك كذبك، وبمجرد أن يكتشف أنك تكذب، سيشك طفلك فيما إذا كان يجب عليه أن يثق بك. إن الأمر لا يستحق هذا؛ لذلك التزم الصدق فيما يتعلق بشراء الأشياء منذ الآن، ولن تندم في المستقبل.

٧ حدد قدراتك المالية - ثم ألقها خلف ظهرك. اعتادت نينا - التي أصبحت في منتصف الثلاثينات من عمرها الآن - أن تخبر الجميع، بمن فيهم أولادها، أن "عدم قدرتها على التعامل مع المال"، طبقًا لكلماتها الحرفية، يرجع إلى ضعف أبويها في التعامل مع المال. كانت تقول: "لم يعلما أي شيء عن الميزانيات، ولم يدخرا أية أموال، وعاشا حياتهما بطريقة غير مسئولة". كما أنني التقيت بأشخاص قالوا العكس تمامًا: إنهم سيئون في التعامل مع المال لأن آباءهم كانوا متحكمين ومقترين للغاية، ووعدوا أنفسهم بأنهم لن يعيشوا بالطريقة نفسها عندما يصبحون آباء. وهنا تأتي النقطة المهمة: من الجيد أن تعلم كيف كان يتعامل أبواك مع المال والطرق التي أثرت في سلوكياتهما، ولكن لا تستخدم هذا الأمر كعذر

لإخفاقاتك المالية، أو، الأسوأ، لتجنب تعليم أطفالك ما يدور حوله الأمر، بل تعامل مع المال بطريقة إيجابية - قد تحتاج إلى التظاهر، في البداية على الأقل - بدلا من تمرير السلبية إليهم.

٨ دع الشجارات بشأن المال بعيدًا عن أطفالك - ولا تجعل أطفالك يعلقون في المنتصف. توصلت الأبحاث إلى أن طلبة الجامعات الذين كان آباؤهم دائمي الشجار بسبب المال تزداد أرجحية أن تصل ديون بطاقاتهم الائتمانية إلى ٥٠٠ دولار أو أكثر من الطلبة الذين حافظ آباؤهم على السلام المالي. لن تظل أنت وزوجك على وفاق دائم بشأن الأمور المالية الأسرية، ولكن من المهم أن تحمي أطفالك دومًا من تلك الخلافات المالية الكبيرة قدر الإمكان؛ لذلك ابذلا قصارى جهدكما لكي تبدُوَا جبهة واحدة أمام الأطفال. لا بأس بأن تطلقا على المال اسم "الاستراحة" بينكما فحسب، وأن تقولا لأطفالكما: "لا نعلم ما علينا قوله بشأن دفع المال لك من أجل حضور ذلك المهرجان الموسيقي مع أصدقائك، لذا، سنناقش الأمر ونعود إليك فيما بعد".

إن كنت وزوجك مختلفين دومًا بشأن الأمور المالية، فسيكون عليكما أن تتبينا، على انفراد، كيفية التوصل إلى تسوية بينكما، فلقد توصلت إحدى الدراسات إلى أن الأطفال الذين انفصل آباؤهم والذين سمعوا الكثير عن دعم الطفل وتفاصيل رواتب الآباء، على سبيل المثال، يميلون دومًا إلى الربط بين الدعم المالي والحب، ويعتبرون أحد الأبوين شخصًا شريرًا. من شأن إخبار طفلك بأنه لا يمكنه اللعب في دوري كرة القدم المحلي لأن زوجك السابق قد تأخر في دفع مصروفات طفله، ولا يمكنك شراء زي الفريق الموحد أن يجعله يفكر بصورة سيئة بشأن المال، وعلى الرغم من أن الأزواج الذين انفصلوا قد يجدون صعوبة في هذا الأمر، فإن "توحيد الرأي" فيما يتعلق بالأمور المالية عادة ما يكون أفضل شيء يفعلونه من أجل أطفالهم. وعندما يحاول الأطفال تأليب أحدكما على الآخر - سواء كنتما منفصلين أم لا - كما يفعلون دائمًا، قاوم رغبتك في لعب دور البطل، وابذل أقصى ما في وسعك للتوصل إلى اتفاق، واعرضا القرار على أنه صادر من كليكما.

٩ لا تتوقع أن يمتلك طفلك مهارات مالية عندما لا تعطيه سوى المال. كان "دانييل" و"ميندي" أبوين رائعين، فكانا يشرفان على أداء أطفالهما لواجباتهم المنزلية كل ليلة عندما كانوا في المرحلة الابتدائية، وكانا يعفيانهم من الأعمال المنزلية خلال العام الدراسي حتى يتمكنوا من أداء واجباتهم المنزلية، وقبل أن يذهب أولادهما للجامعة، سلما كلًّا منهم بطاقة ائتمانية لتغطية جميع مصروفاتهم. وعندما تخرج ابنهما الأكبر من الجامعة، عاد إلى المنزل وظل قابعًا أمام التلفاز يشاهد جميع

المسلسلات على محطة إتش بي أو بداية من مسلسل The Sopranos. ذات يوم، بعدما طلب من والدته أن تضع قميصه في الغسالة، صاحت به ميندي: "لقد اكتفيت، لقد أصبحت رجلا، وعليك أن تنتقل خارج المنزل الشهر القادم". وعلى الرغم من أن "ميندي" قد شعرت بالذنب على فقدانها لأعصابها، فإن دانييل طمأنها على أن ما فعلته هو نوعية "الحب القاسي" الذي يحتاج إليه ابنهما.

كأب، قد تتعاطف مع ميندي ودانييل، ولكن إليك الحقيقة: إنهما مخطئان بقدر ابنهما. فمن شأن قطع الدعم المالي عن الطفل من دون إرساء القواعد له أن يشبه التخلي عنه في بلد أجنبي من دون أن يعرف لغتها أو عاداتها أو قوانينها، أما فيما يتعلق بالمال، مثلما هي الحال مع جميع أوجه الأبوة الأخرى، من المهم أن نعرض على أطفالنا توقعاتنا منهم بالتدريج بدلا من الانتقال المفاجئ من وضع لآخر.

١٠ شاركهم الحديث. توصلت الدراسات إلى أنه في أغلب الأحيان، يطرح الأطفال على الأمهات الأسئلة المالية، وقالت الدراسة: لقد لاحظنا بصورة شخصية أن النساء الذكيات الناجحات في عالم الأعمال يقلن العبارة التقليدية القديمة "اسأل والدك"، عندما يُثار موضوع المال. ربما يكنَّ قد مررن بيوم عصيب في العمل أو كن منشغلات بالتفكير في أمور متعلقة بالعمل أو بالحيوان الأليف المريض أو بإحدى المعدات المعطلة في المنزل، ولكن عندما يصبح تحويل هذا الأمر إلى عادة، فإن هذا يرسل إلى الطفل برسالة تقول إن المال من تخصص الرجال، ولكني لا أعتقد هذا.

بغض النظر عن حالة أسرتك - والد ووالدة، أحد الوالدين فحسب، أبوان منفصلان ومتزوجان من آخرين - أشرك الجميع في الحديث عن المال مع أطفالك. تجنب عبارات على غرار: "الأم تتعامل مع المال أفضل" أو "الأب هو العقل المالي في الأسرة". ولا بأس بقول: "أتعلم، لست واثقًا مما عليَّ قوله، سأعود إليك فيما بعد". ثم أذهب للعثور على الإجابة. ولكن، تأكد من العودة لإخبار طفلك بها.

١١ تجنب إحداث فجوة مالية. على الرغم من أن "الفجوة الحسابية" بين الصبية والفتيات قد تم قتلها بحثًا، فإن هناك " فجوة مالية" محددة، ولا شك في أن الآباء جزء من المشكلة. في العديد من الدراسات والاستطلاعات، يقول الأطفال إن الأمهات والآباء يتحدثون عن المال مع الصبية أكثر من الفتيات - خاصة في موضوعات مثل الاستثمار. وما النتيجة؟ يتعامل الصبية بثقة أكبر مع المال - ويعتقد الآباء أن أولادهم يدركون قيمة المال أكثر من بناتهم؛ وحيث إن الفتيات سيبذلن قصارى جهدهن من أجل مواكبة الصبية من الناحية المالية على أية حال - لا تزال النساء يحصلن على أجور أقل من الرجال وحسابات تقاعد أقل من الرجال - فإنهن يحتجن إلى التعرف على الحقائق منذ نعومة أظفارهن. والخلاصة: يجب أن يتعرف الصبية والفتيات على حدٍ سواء على الأمور المالية.

١٢ لا تقارن أسرتك ببقية الأسر، لأن أولادك سيفعلون ذلك. من الطبيعي أن تقارن بين أحوالك وأحوال الآخرين، فهذا أمر يفعله جميع البشر؛ حيث إن عيشنا في تلك الثقافة التي تهدف إلى حماية المستهلكين والمتعة الفورية وسيطرة وسائل الإعلام لا يساعدنا كثيرًا، ورغم هذا حاول أن تقاوم الرغبة الملحة للمقارنة بين أوضاع أسرتك المالية بأوضاع أخرى أسرة. قد يبدو الأمر سهلا، ولكن هناك أوقاتًا عندما نشعر جميعًا بالرغبة في الحكم على الآخرين أو نعيد التفكير في قراراتنا في أثناء مقارنة أنفسنا بالأصدقاء والجيران. قد تشعر بأن ادخار المال من أجل اصطحاب أسرتك في رحلة إلى دولة نيبال أهم من تجديد مطبخك القديم - يمكنك أن تعيش عامًا آخر بطاولة مطبخ عتيقة الطراز وأرضيات محطمة، وقد يفضل جارك أن ينشئ غرفة ألعاب في قبو منزله ويذهب إلى حمام السباحة المحلي. مهلا! لكل شخص ميوله الخاصة. قاوم الرغبة في الخروج بفرضيات أو استنتاجات عن قيم أو عادات إنفاق الأسر الأخرى - خاصة في ظل وجود أطفالك. فإنك بذلك لن تمثل لهم قدوة سيئة فحسب، بل أظهرت الدراسات أن مقارنة أوضاعنا المالية بأوضاع الآخرين تجعلنا أقل سعادة. إن طرق إنفاق الناس لأموالهم أمور شخصية تمامًا. وإن كنت ترغب في تعليم طفلك كيفية تجنب الوقوع في فخ محاولة مواكبة الآخرين - أو مراقبتهم - فتوقف عن هذا السلوك أنت أولا.

١٣ اختر الوقت والمكان الملائمين. من الصعب اجتذاب الأطفال، خاصة المراهقين، إلى أي شيء - خاصة المحاضرات. لهذا السبب، من المهم أن تدرج دروس المال المذكورة في هذا الكتاب في الأنشطة اليومية. هل حصل طفلك على شيك من جدته؟ لقد حان الوقت لأن تصطحبه إلى المصرف، وأن تفتح له حسابه المصرفي الذي تحدثت معه عنه، وتساعده على إيداع المال. وسيقودكما هذا إلى الحديث عن معدلات الفائدة والاختيار بين شهادات الادخار وحسابات الادخار العادية. هل تفكر في شراء حاسب محمول جديد من أجل الأسرة؟ اصطحب طفلك ليختاره معك (وإن استطعت، اجعله يقوم بجزء من المقارنة بين أسعار متجر الإلكترونيات المحلي وأية عروض جيدة قد يبحث عنها على الإنترنت من أجلك). وعندما تفكر في شراء شيء باهظ الثمن - سيارة على سبيل المثال - اصطحب طفلك معك واجعله يشترك في المفاوضات على السعر.

١٤ لا تتفاخر بالسلوكيات المالية السيئة أمام طفلك. من السهل أن تقع في فخ "افعل ما أقوله وليس ما أفعله" عندما يتعلق الأمر بالمال؛ ولكن حاول أن تضبط نفسك. ولست بحاجة لأن تكون عبقريًّا ماليًّا ليكون ابنك كذلك، ولكن لا حاجة بك لأن تعرض عاداتك المالية السيئة أمام طفلك. إن كنت تتحدث مع طفلك عن مخاطر ديون البطاقات الائتمانية في أثناء شرائك الكثير من الأشياء على حساب البطاقة الائتمانية، فلن يرى الأمر صائبًا، وسيعتبرك منافقًا؛ لذا أقدم على الخطوات الصغيرة الواحدة تلو الأخرى. إن

بذل أقصى ما في وسعك من أجل تنظيم أمورك المالية سيكون له الأثر الأكبر على طفلك.

الفصل الثاني: ادخر المزيد من المال



يشعر الآباء - حتى أكثرهم هدوءًا - بالقلق من اختبار المارشميلو الشهير. ربما تعرف هذا الاختبار: يُعطى كل طفل قطعة من حلوى المارشميلو، ويُقال لهم إنهم إن لم يأكلوها على الفور، فسيحصلون على قطعة أخرى. وبينما كان الباحثون يراقبون ما يحدث من خلف مرآة ذات جانبين، أكل بعض الأطفال قطعة المارشميلو على الفور، في حين أظهر بعضهم الآخر مقاومة مذهلة وانتظروا. المذهل في الأمر أن الباحثين تتبعوا أثر هؤلاء الأطفال على مدار عقود من الزمان فاكتشفوا أن الأطفال الذين انتظروا قطعة المارشميلو الثانية أصبحوا بالغين أكثر نجاحًا من المجموعة التي لم تنتظر، حيث أقاموا علاقات أكثر نجاحًا وتلقوا تعليمًا أفضل، حتى إنهم سجلوا متوسط درجات في اختبار الالتحاق بالجامعات تزيد بمقدار ٢١٠ درجات عن المجموعة الأخرى. من شأن قراءة تلك السطور أن تجعلك ترغب في (أ) أن تذهب إلى المتجر المحلي لشراء كيس من حلوى المارشميلو لتختبر طفلك بنفسك، أو (ب) تجلس على الأريكة ممسكًا بالكيس، وتغطي وجهك بالأغطية وتأكل المارشميلو في أثناء قلقك على أن طفلك المندفع قد قُدر له الفشل في حياته.

ولكن، مهلا. ماذا في الأمر إن لم يتمكن طفل في الخامسة من عمره من مقاومة تناول حلوى سكرية لذيذة؟ والأهم من هذا (بالنسبة لقراء هذا الكتاب على الأقل): ما صلة كل هذا بالادخار؟

هناك صلة وثيقة في واقع الأمر، فلقد توصلت الأبحاث إلى أن الأشخاص الذين يمتلكون الكثير من ضبط النفس يمكنهم ادخار المزيد من المال، وتوصلت دراسة أجريت في جامعة بنسلفانيا إلى أن الأزواج فوق سن الخمسين الذين تمكنوا من التحكم في أنفسهم وأظهروا قدرة كبيرة على الالتزام بالأهداف طويلة المدى تمكنوا من توفير ٢٠٠ ألف دولار أكثر من الأسر الأمريكية العادية الأخرى.

لا شك في أنه لا عجب من أن الأشخاص الذين يمكنهم الصبر والانتظار يمكنهم الادخار أيضًا. إن القدرة على توفير المال وتجنب شراء الأشياء غير الضرورية والعمل من أجل زيادة المدخرات على المدى الطويل لا تختلف عن القدرة على مقاومة تناول حلوى المارشميلو اللذيذة منذ البداية.

لذا، ومن دون تجميل النتائج، هناك بعض العزاء لمن يعانون ارتفاع ضغط الدم (وربما من يعانون ارتفاع معدلات السكر في الدم): يمكنك أن تعلم طفلك الانتظار. رغم أن هذه الحقيقة لا تؤدي إلى إنتاج تلك الفيديوهات المضحكة على موقع يوتيوب التي تظهر الأطفال يحشرون حلوى المارشميلو في أفواههم، إلا أنها حقيقية. كل ما تحتاج إليه هو التعرف على بعض التقنيات البسيطة.

لحسن الحظ، لا يعني كونك قادرًا على الانتظار أن يبرع طفلك في نكران الذات، ففي الحقيقة أغلب الأطفال يرغبون في الكثير من الأشياء، وهذا أمر طبيعي تمامًا - سواءً كانت قطعة المارشميلو الثانية أو جهاز آي فون أو سيارة، ومهمتك كأب أن تقاوم رغبتهم في شراء تلك الأشياء - حيث إن هذه أحيانًا ما تكون طريقة - دعونا نكن صادقين - لتقليل مقاومتهم إلى الحد الأدنى - وبدلا من هذا، تساعدهم على الانتظار حتى يشتروا بعضًا من هذه الأشياء من الأموال التي يجنونها من عملهم - وسيساعدك هذا الفصل على فعل هذا الأمر.

لا يحتاج تعليم أطفالك التركيز على الفائدة بعيدة المدى إلى الكثير من الجهد كما قد يبدو. وسأعطيك بعض الطرق المناسبة لكل عمر لتشجيع الأطفال على الادخار، سواءً كانت هذه طبيعته أم لا، كما سأعطيك بعض التفاصيل عن مكان وكيفية الادخار بطريقة ذكية.

ستحتاج كأب إلى الانتظار أيضًا فيما يتعلق بتوقعاتك على الأقل. إن الأطفال يكبرون ويتغيرون. ولا يعني كون طفلك في سنته الدراسية الأولى ويعيش لحظته بغض النظر عما قد يحدث فيما بعد - صراحةً، إنها سمة رائعة في الأطفال، أو في أصدقاء الجامعة حتى - أنه لا يمكنك أن تساعده على التحسن وتعليمه الانتظار مع تقدمه في السن. يقدر العلماء أن ثلث قدرتنا على الادخار فحسب توجد في جيناتنا، والخبر الجيد هنا، أن ثلث سلوكيات طفلك الادخارية فطرية؛ لذا فإن الجزء

الأكبر من هذه السلوكيات سيتأثر بما تعلمه إياه. لذلك، ابدأ العمل.

مرحلة الروضة

توصلت الأبحاث إلى أن بعض الأطفال في سن ٦ أشهر يمكنهم تطوير إستراتيجيات تساعدهم على السيطرة على أنفسهم وتهدئتها: على سبيل المثال: مص أصبع الإبهام. وفي سن الثالثة، يمكنهم الامتناع عن الانفعالات التي قد تجعلهم يسيئون التصرف. اتبع الخطوات التالية لكي تساعد طفلك الباحث عن هويته على تطوير عادة الادخار.

• من الجيد أن تنتظر. نعلم جميعًا أن الانتظار أمر يعتمد بشكل كبير وغير ملائم على الوقت، سواءً كان الانتظار في السيارة في أثناء الزحام، أو قضاء الوقت في غرفة انتظار طبيب الأطفال، أو الوقوف في طابور في المتجر، وهو أمر مزعج للغاية

بالنسبة للأطفال. ولكن يجب عليهم أن يقوموا به؛ لهذا من الجيد أن تدع طفلك يعلم أن هناك أملًا في نهاية الرحلة بالسيارة، فإننا عادة ما ننتظر حدوث أمر نريده بشدة: الوصول إلى مكان نريد أن نكون به، أو شراء شيء نأمل الحصول عليه؛ لذا - قدر إمكانك - وضح للطفل فوائد الانتظار. ففي ساحة الألعاب، عندما يقف طفلك في طابور انتظار لركوب الأرجوحة، يمكنك أن تناقشه عن مدى ديمقراطية هذا النظام: "سيكون عليك أن تنتظر دورك، وسيكون على هذا الصبي أن ينتظرك حتى تنتهي من دورك". علم طفلك أنه يمكنكما أن تجعلا الوقت يمر بسرعة عبر إلهاء نفسيكما في أمر تفعلانه (أفكر في رقم ما بين ١ و١٠، فعادة ما تكون تلك لعبة رائعة). عادة ما يكون رائعًا أن تتحدث عن انتظار الأهداف بعيدة المنال على غرار ذكرى الميلاد أو العطلات، وعن الشعور الرائع الذي سينتابه عندما يأتي هذا اليوم أخيرًا. وللمساعدة على تمضية الوقت، يمكنك أن تتحدث معه عما سيحدث في حفل يوم ميلاده، وما السياق العام للحفل، وعندما يحين يوم ميلاده، تأكد من أن تذكر الفائدة من الانتظار.

• ادخر أموالك في مكان آمن. بالنسبة للأطفال الصغار، تنطوي العملات المعدنية على خطر الاختناق، والعملات الورقية لن تكون في نظرهم سوى أوراق يلعبون بها؛ ولكن في سن الثالثة تقريبًا، يمكن للأطفال أن يستوعبوا إلى حد ما الفكرة الأساسية لقيمة النقود. قال والدا طفلة مبكرة النضج إن طفلتهما بدأت تطلب منهما "النقود الخضراء" بدلا "النقود المعدنية" قبل أن تبدأ دراستها الابتدائية بوقت طويل، لأنها كانت تعلم أنها ذات قيمة أعلى.

ابدأ بتأكيد ألا يترك طفلك عملاته المعدنية - والورقية - في أنحاء المنزل، فمن بين الأساليب المجربة للمساعدة على تحقيق هذا الأمر إحضار ثلاثة أوعية وتحديد واحد منها لمدخرات طفلك ليشتري بها ما يرغب في المستقبل، وواحد من أجل شراء الأشياء الآن، وواحد من أجل إعطائها للمحتاجين. وعادة ما تكون الأوعية غير الشفافة هي الأفضل، حيث إنها تقلل من الإغراءات التي يتعرض لها طفلك بأن يأخذ المال منها. فكر في إحضار حصالة معدنية أو علبة قهوة أو مظروف خاص في الدرج، أو حتى خزانة (الأطفال يحبون الخزائن). لا يهم كيف يوزع طفلك المال بدقة - الثلث في كل وعاء أو أية طريقة توزيع أخرى - لأنه في هذه السن، سيكون التوزيع أمرًا رمزيًّا وليس أي شيء آخر. الأمر الأهم هو التأكد من أن طفلك يدخر باستمرار وأنه يحتفظ دومًا ببعض المال - سواءً كانت أموالًا أعطتها إياه الجدة، أو بضع عملات معدنية وجدها على الأرضية، أو مالًا أعطيته إياه في يوم ميلاده.

• أضف المال إلى وعاء مدخرات الأسرة. من شأن تحديد وعاء للمدخرات الأسرية

أن يساعدك على بدء مشروع مشترك مع طفلك - كما يمكِّنك من تعليم طفلك ما تريد عبر أن تكون قدوة له وليس عبر إلقاء المحاضرات على مسامعه. أفضل طريقة لفعل هذا هي عبر وضع صندوق أحذية أو وعاء حلوى في غرفة المعيشة أو المطبخ أو أي مكان آخر ظاهر، وجعل جميع أفراد الأسرة يضعون المال فيـه. ابـدأ بتحـديد هـدف مـن السـهل تحقيقـه ويـروق طفلـك، مثـل الادخـار مـن أجـل شـراء البـيتزا أو مـن أجـل الـذهاب فـي رحلـة إلـى المتـنزه المـائي. لا شـك فـي أن طفلـك الصـغير لـن يمكنـه المشـاركة إلا بقسـم ضئيل من مصروفه (انظر جدول المصروف في ص ٢٨) أو بأرباع الدولارات التي يعثر عليها في أنحاء المنزل. لن يهم المبلغ الذي يساهم به كثيرًا، أما ما سيساعد حقًّا فهو ابتكار طرق جديدة للحصول على المال، والحفاظ على كون وعاء الادخار محور الحديث الدائم: "انظر، لقد حصلت على كل تلك العملات المعدنية من المتجر، وسأضعها في وعاء الادخار". وعندما يحين الوقت لحصول الأسرة على الجائزة، استعن بطفلك لعد المال الموجود في الوعاء والنظر إن كان هناك مال كافٍ للحصول على نوع معين من البيتزا أو المثلجات في المتنزه المائي.

• أيها الآباء: لا تساعدوا الأطفال على الخروج عن الطوابير. ذات مرة، كنت أقف في طابور في حمام أحد المطارات، وسمعت أمًّا تقول لطفلها الصغير: "هذا جزء من الحياة - في بعض الأحيان سيكون عليـك أن تنتظـر". كـانت رسـالتها بسـيطة ولكنـها عميقـة للغايـة. فـإن كنـت تـرغب فـي أن يتعلـم طفلـك الانتظـار، فعليـك أن تكـون صـبورًا، فمـن شـأن الالتفـاف حـول القواعـد حتـى ترضـي طفلـك فـي بعـض الأحيان ألا يفيده في شيء - سواء بحفظ مكانه على الأرجوحة حتى ينتهي من لعبه بلعبة أخرى أو اصطحابه معك لتسبق الآخرين في طابور الدفع في المتجر. من سيفوز بجائزة أسوأ أب على الإطلاق؟ الآباء والأمهات الذين يستخدمون "مرشدين" معاقين جسديًّا ليصطحبوا أطفالهم الأصحاء جسديًّا إلى مقدمة الطوابير في ألعاب مدينة ديزني للملاهي. وفي النهاية، أدرك القائمون على مدينة الملاهي الأمر وبدأوا يغيرون من نظام ركوب المعاقين للألعاب. لا شك في أن هذا سلوك مخزٍ؛ ولكن حتى أفضل الآباء، قد يعميهم حبهم لأطفالهم لدرجة أنهم قد يفرطون في كسر القواعد بطرق بسيطة من وجهة نظرهم. لن يُظهر هذا الفعل للأطفال أنه لا بأس بالغش فحسب، بل سيرسخ في أذهانهم أن الأمر سينتهي بالجميع بكونهم أطفالا لا يمكنهم السيطرة على أنفسهم.

• أيها الآباء: علموا أطفالكم الأعداد والعملات. قبل أن يبدأ طفلي دراسته الابتدائية، كنا على موعد ليلعب مع طفلي جيراننا التوأمين، وكنت مذهولة من أنهما يدركان الفارق بين مختلف العملات، وشعرت بالخجل - أنا، الكاتبة عن المال - لأني لم أعلم ابني هذا، ولقد أثبتت التجارب على الأطفال الصغار في عمر ٥ أشهر أنهم يمتلكون حسًّا فطريًّا بالأعداد، والذي سيساعدهم على فهم مفهوم

المال. فإن أظهرت لهم أنك تخفي دميتين خلف ستار، ولكن عندما تزيلها لا تتبقى سوى دمية واحدة، سيندهش الرضيع، مثلما قد يفعل البالغون. إن فكرت في الأمر، ستجد ألعاب الأعداد في كل مكان من حولك: تصنيف الجوارب بعد الغسيل، أو عد أصابع الموز التي تضعها في عربة التسوق، أو عد البط في البركة في المتنزه. بالنسبة للأطفال الأكبر سنًّا، يمكنك أن تلعب معه لعبة "المتجر"، مستخدمًا العملات المعدنية أو الورقية من أجل "شراء" البضائع من طفلك. قد يتطلب منك الأمر مساعدة الطفل على عد النقود في البداية، ولكن لا تتسرع وتحاول أن تقوم بالحسابات بدلا منه. ومن الأفضل أن تمنحه الوقت الكافي ليقوم بها بنفسه، كما عليك أن تتأكد من تكرار أنشطة العد، على الرغم من أنها قد تصبح مملة، حيث إن التكرار هو المكون الرئيسي للتعلم.

• أيها الآباء: المتابعة هي الأهم. هناك الكثير من الطرق المبتكرة التي قد تساعد طفلك على أن يكون مدخرًا ممتازًا؛ ولكن لن تنجح أي منها إن لم تحافظ، أنت كأب، على وعودك. لا شك في أنه لا يوجد إنسان كامل؛ ولكن عندما تقطع على نفسك وعدًا، عليك أن تفي به - ليس لأن هذا هو الفعل الصحيح فحسب، بل أيضًا لكي ينشئ طفلك الثقة الضرورية ليؤمن بأنه إن ادخر اليوم فسوف يحصل على ما يريد في الغد.

في دراسة صادمة أُجريت في جامعة روشستر، ظهرت مدى أهمية هذا الأمر، وتم تقسيم الأطفال إلى مجموعتين تكونت كل منهما من ١٤ طفلًا، ولقد حصلت كل مجموعة على أقلام ملونة مستعملة ومحطمة، وقام أحد البالغين بإخبار الأطفال بأنه سيغيب قليلا من أجل إحضار مجموعة أفضل من الأقلام. في المجموعة الأولى، عاد الشخص البالغ على الفور حاملا مجموعة أفضل من الأقلام، أما في المجموعة الثانية، فعاد دون أن يحضر أي شيء، ولم يعطهم شيئًا سوى الأعذار، ثم كرر الشخص البالغ التجربة، وقال هذه المرة إنه سيذهب لإحضار مجموعة من الملصقات الأفضل والأكبر حجمًا. وحصلت المجموعة الأولى على الملصقات الأفضل بالفعل، أما المجموعة الثانية فلم تحصل سوى على ملصق واحد صغير وقبيح. وفي نهاية المطاف، خضع الأطفال إلى اختبار المارشميلو. والمثير في الأمر، ظهور نمط جديد: كان الأطفال من المجموعة الأولى، مع الشخص البالغ "الأهل للثقة" قادرين على الانتظار بصورة أفضل. في واقع الأمر، تمكن ٩ أطفال من أصل ١٤ من المجموعة الأولى من الانتظار لخمس عشرة دقيقة كاملة للحصول على قطعة المارشميلو الثانية، في حين لم يتمكن من المجموعة الثانية، التي لم توَّف فيها الوعود، سوى طفل واحد من الانتظار لهذه الفترة. لقد أدركت الأمر: من شأن الوعود التي تُنكث أن تدمر دوافع الأطفال.

المرحلة الابتدائية

توصلت الدراسات إلى أنه ببلوغ الأطفال سن السابعة، سيمكنهم التركيز على الأهداف - وسيمكنهم تقبل ما يحتاجون إلى فعله لتحقيق تلك الأهداف. ولم يكن أغلب هؤلاء الأطفال مدركين لمفهوم المال فحسب، بل كانوا قادرين على كسبه (نعم كسبه)، سواءً عبر مصروف جيبهم أو عبر الحصول على وظائف غريبة. إليك

فيما يلي ما يجب أن تخبرهم به ليظلوا على مسار الادخار الصحيح.

• تخير قاعدة رئيسية والتزم بها. قاعدة "ادخر ربع دولار من كل دولار تجنيه" هي المفضلة بالنسبة لي لأنها سهلة التحقيق. وإن كان طفلك بارعًا في الحساب، فسيمكنك أن تبدأ نقاشًا ملهمًا حول المعدلات (ادخار دولار واحد من كل ٤ دولارات تجنيها) أو النسب (تعني نسبة ٢٥٪ ٢٥ سنتًا من كل دولار). يمكن أن تكون القواعد الرئيسية أكثر فائدة من التفسيرات المعقدة أو المعادلات الحسابية. ومثلما تتوق لتعليم طفلك العادات الضرورية على غرار غسل أسنانه أو ربط حزام الأمان في السيارة، عليك أن تتوق لجعل عادات الادخار لديه آلية أيضًا.

• فكر في "تكلفة الفرصة". هناك واحدة من الأمهات اللاتي أعرفهن كانت تدفع دولارًا من أجل شراء وجبة خفيفة لطفلها - عادة ما تكون كيسًا صغيرًا من مقرمشات دوريتوس - من متجر الأطعمة المحلي كل يوم بعد المدرسة. كان الطفل يرغب في لعبة طائرات تتكلف ١٥ دولارًا؛ لذلك اتفقا أنه على مدار الأسبوعين التاليين، سيتخلى عن الوجبة الخفيفة ليتناول كعك الأرز مع زبدة الفول السوداني التي تعدها الأم في المنزل. وعلى الرغم من أنها لم تستوعب مدى أهمية ما فعلته في حينه، فإنها كانت تعلم ابنها درسًا مهمًّا عن مفهوم تكلفة الفرصة، أي التخلي عن أمر ما من أجل الحصول على أمر آخر. علم ابنك هذا المصطلح. ويمكنك أن تستخدم مثالي عن مقرمشات الدوريتوس وتقول: "إن أنفقت دولارًا كل يوم على الدوريتوس، فلن يمكنني إنفاق هذا المال على شيء أفضل - هذه هي تكلفة الفرصة".

• المصرف أو حساب ائتماني موحد هو أفضل مكان لادخار المال. عندما كان طفلك في مرحلة الروضة، كان يدخر أمواله في وعاء، ولكن الآن ولأنه كبر قليلا، فقد حان الوقت لوضع المال في مصرف يمكنه التعامل مع حسابات الأطفال. لا تزال حسابات الادخار في المصارف المضمونة من الحكومة الفيدرالية هي أكثر مكان آمن من أجل طفلك ليبدأ بادخار أمواله. تقدم أغلب المصارف والاتحادات الائتمانية ضمانًا فيدراليًّا - سواءً عبر المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات أو الجمعية القومية للاتحادات الائتمانية. بموجب القانون، على المصارف أن تضع لافتة تذكر هذا عند كل شباك خدمة عملاء. وعندما تذهب إلى المصرف، أثِرِ الأمر واشرح لطفلك أن هذا يعني أن أمواله ستظل هنا ليستخدمها عند الحاجة.

كما أن هذا سيكون الوقت المثالي لتعرض عليه درسًا تاريخيًّا سريعًا: أُنشئت المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات في عام ١٩٣٣، خلال الفترة التي سُميت بالكساد العظيم، عندما كان أغلب الناس يخسرون وظائفهم وأغلب الشركات تُفلس، وكانت المصارف تغلق أبوابها، وخسر الكثير من عملائها أرصدتهم، ولكي

لا يخسر المزيد من الناس أموالهم، أنشأت الحكومة الأمريكية المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات، والتي لا تزال تعمل حتى يومنا هذا. تضمن تلك الوكالة أنه إن أفلس المصرف، ستعوضك الحكومة الأمريكية بمبلغ قد يصل إلى ٢٥ ألف دولار (لن يقترب طفلك من ادخار مبلغ كبير لهذا الحد في أي وقت قريب، إلا إن كنت قد أنجبت عبقريًّا صغيرًا من عباقرة ريادة الأعمال في وادي السيليكون).

قبل أن تذهب إلى المصرف، اتصل به لترى إن كان هناك شخص ما بارع في التحدث مع الأطفال. في المرة الوحيدة التي لم أفعل ذلك، كان طفلي الذي يبلغ ٨ سنوات يودع المال عند شباك الخدمة، وعندما سأل موظف المصرف عن المكان الذي تذهب إليه أمواله البالغة ٤٣ دولارًا، أشار الرجل بصمت إلى رقم الحساب المكتوب على وصل الإيداع. بالطبع، لم يبد الأمر مفهومًا بالنسبة لطفل في الصف الثاني الابتدائي. ولم يشعر ابني بالاطمئنان على أمواله إلا بعد أن تحدثت مع مشرف المصرف وفتح خزينة المصرف ليراها ابني.

• الفائدة مال "مجاني". من أجل تحفيز طفلك على إيداع المال في المصرف، اشرح له أن للمصارف ميزتين: أنها تحفظ أموالك في أمان (هل تذكر الخزينة؟)، كما أنها تدفع لك فوائد، أي أن المصرف يدفع لك القليل من المال الإضافي لكي يحفزك على إيداع أموالك فيه. مما لا شك فيه، أن المصارف في الأعوام الأخيرة، لم تعد تدفع فوائد إلا بنسبة ضئيلة لا تتجاوز ١٪ (في بداية الثمانينيات، كانت حسابات الادخار تحصل على فوائد بنسب مكونة من عددين، وعلى الرغم من أن نسب الفائدة لن تعود لسابقتها، إلا أنها تزداد ببطء لتصل إلى حد معين). ورغم هذا، سيفيد طفلك أن تعلمه تلك المفاهيم منذ الآن. فرغم كل شيء، نسبة فائدة تبلغ ١٪ تعني دولارًا واحدًا مجانًا على كل مائة دولار لا تزال رائعة في نظر كل طفل في المرحلة الابتدائية.

• أيها الآباء: أنشئوا برنامج مواءمة. بسبب ضآلة نسب الفائدة التي تدفعها المصارف على حسابات الادخار في الوقت الحالي، إن تمكنت، ربما يكون عليك أن تمنح طفلك حساب مواءمة لتشجيعه على الادخار، والمواءمة هي حوافز كبيرة للبالغين على وضع أموالهم في حسابات التقاعد، وتفيد الأطفال أيضًا. تخيل الحصول على ٥٠ سنتًا مقابل كل دولار يدخره طفلك - أو حتى دولار أمام كل دولار إن تمكنت من تحمل التكلفة؛ ولكن تأكد من تحديد ميزانية قصوى إن لم تكن ترغب في المساهمة بقدر من المال يزيد عن قدر محدد كل شهر. أخبرني أحد أصدقائي عن رجل يعرفه، والد حسن النية، أعد لابنه حساب ادخار، إلا أن نسبة فائدة المصرف التي تصل إلى ٠.٣٪ كانت ضئيلة للغاية لدرجة أن ابنه لم ير فائدة من الادخار؛ لذا عقد معه والده صفقة: "أمام كل دولار تدخره، سأدفع لك نسبة تصل إلى ٥٪". بعد بضعة أشهر، قابل صديقي هذا الرجل وسأله عن الأمر،

فقال الرجل: "فظيع، إن ابني يدخر كل دولار يحصل عليه، ولا يمكنني المواظبة على دفع الفائدة".

• أيها الآباء: لا تسطوا على مدخرات أبنائكم. قد يبدو هذا الأمر بديهيًّا، ولكنه يستحق الذكر. فقد اعتاد زوج إحدى صديقاتي التسلل إلى غرفة نوم ابنته عندما لا يمتلك المال الكافي والسطو على مدخراتها، ثم كان يعيد المال بعد يوم أو اثنين قبل أن تكتشف ابنته أنه اختفى. ذات مرة، نسي إعادة المال، وعندما ذهبت ابنته لتأخذ بعض المال من مدخراتها لتشتري المثلجات، بدأت تصرخ وتبكي قائلة بأنها قد سُرقت. لا شك في أننا جميعًا قد شعرنا بالرغبة في التسلل إلى غرف نوم أبنائنا من أجل الحصول على ١٠ دولارات من مدخراتهم عندما ننسى سحب المال من ماكينة الصراف الآلي. في واقع الأمر، في أحد استطلاعات الرأي، قال ثلث الآباء تقريبًا إنهم سطوا على مدخرات أطفالهم. وتكمن المشكلة في أنه إن تم القبض عليك بالجرم المشهود، فإنك تقلل من قيمة الدروس التي تحاول تعليمها لطفلك: من المفيد أن تدخر، والحصالات مكان آمن لوضع المال فيه. على الآباء أن يتخذوا جميع القرارات المتعلقة بمصروفات الأسرة، لذا، يجب أن يشعر الطفل بأن مدخراته ملكه وحده، حيث سيجعله هذا يشعر بالاستقلالية والنضج، لذا لا تأخذ مدخراته منه. لا شك في أنه في بعض الأحيان قد يحضر عامل توصيل الطلبات للمنازل ولا تجد مالا في المنزل سوى مال ابنك، ولكن لا بأس بأن تطلب منه أن يقرضك المال؛ ولكن تأكد من أن ترده إليه في اليوم التالي - وامنحه دولارًا إضافيًّا "كفائدة".

الاسم	الرقم
متجر للأغذية الصحية	٧٨٧ -٥٩٥٣
رفيق في كرة التنس	٦٤٠٠-٧٣٣٦
مكتب للأرصاد الجوية	٦٩١-٠٢٦٢
بائع الصحف	٢٤٢-٩١١١
بائع الزهور	٧٢٥ -٨٣٩٧
مرآب السيارات	٧٨١-٣٧٠٢
مسرح	٨٦٩ -٩٥٢١
مقهى	٦٤٤-١٦١٦
مركز خدمة اجتماعية	٤٥٧-٨٩١٠
مطعم	٣٥٤-٦٣٥٠

المرحلة الإعدادية

تعتبر سنوات الدراسة الإعدادية وقتًا رائعًا لحمل الأطفال على المشاركة في عادات الادخار، حيث سيمكنهم حينها أن يستوعبوا

هذا المفهوم في تلك السن بصورة أفضل مما لو كانوا أطفالا أصغر سنًّا، كما أنهم لم يصلوا بعد إلى المرحلة الثانوية، حيث تزداد أرجحية مللهم من محاضراتك، ولن يريدوا منك إلا أن تعطيهم المال لينصرفوا. وهذا ليس كل شيء، بل سيرغبون في أمور باهظة الثمن ستتطلب الكثير من الادخار لشرائها، ومن شأن الخطوات التالية أن تساعد على تحقيق هذا الأمر.

• ليس من الجيد ألا يمتلك المرء المال. أعلم أن طريقة صياغة هذه الجملة غريبة إلى حد ما، ولكن هذا هو مقصدي: في حين أنه سيكون من الرائع ادخار المال من أجل شراء أشياء مفيدة - حيث إن هذا أحد الأهداف الرئيسية لهذا الفصل - إلا أنه يجب على طفلك ألا ينفق جميع أمواله على تلك الأشياء. وإن كان شراء أحد هذه الأشياء سيأتي على حساب طفلك المصرفي بالكامل،

فسيجب عليه أن ينتظر قليلا ليدخر المزيد من المال قبل الشراء، كما أن هناك طريقة أخرى، وهي أنه من الجيد أن يدخر من أجل الادخار في حد ذاته، ولا يُقصد بهذا أن تمنعه من الاستمتاع. في الواقع، لن تعرف أبدًا متى ستحتاج إلى المال - أحيانًا من أجل شراء شيء تحتاج إليه بشدة وأحيانًا أخرى من أجل شراء شيء تريده بشدة، على غرار تذكرة لحضور حفل لفرقتك الموسيقية المفضلة. إن أنفقت مالك بأكمله، فستنفد منك الخيارات، ناهيك عن أنه من الأفضل أن تحتفظ ببعض المال جانبًا من أجل الحالات الطارئة.

• احصل على أعلى الفوائد من أكثر الحسابات أمانًا. اذهب إلى المصرف أو الاتحاد الائتماني مصطحبًا طفلك الذي في المرحلة الإعدادية، واطلب أن ترى مجموعة الحسابات الآمنة تمامًا والتي يمكن أن يفكر طفلك بالاشتراك فيها (انظر الجدول في الصفحة التالية للمزيد عن هذا الأمر)، ورغم أن معدلات الفائدة التي تدفعها المصارف مقابل هذه الحسابات ضئيلة للغاية في الأعوام الأخيرة الماضية، فإنه لا بأس بها. الهدف هنا هو الحفاظ على أموال طفلك، وهذا ما ستساعدك تلك الحسابات على فعله.

كما يمكنك أن تتصفح مع طفلك مواقع إلكترونية على غرار Bankrate. com أو DepositAccounts. com، أو المرور على بعض المصارف المحلية بصحبته لتريا أي العروض تمتلك أعلى أسعار فائدة. وحتى إن كان الفارق بين مصرفين ضئيلا للغاية، ستعلم طفلك كيف يقارن بين العروض؛ ولكن احذر بشدة الرسوم، حيث إن أغلب المصارف ستصدم طفلك بأحد حساباته التي قلت

الأموال فيه عن الحد الأدنى. فلا شيء أسوأ من أن يدخر طفلك ١٠ دولارات ليجد أنه قد فقد، بدلا من زيادة المال، نصف مدخراته بسبب رسوم شهرية تبلغ ٥ دولارات. تميل المصارف المحلية والإقليمية - وكذلك الاتحادات الائتمانية (يمكن العثور على واحد منها لتشترك به على موقع ASmarterChoice. org أو MyCr editUnion. gov)، إلى الالتزام بأقل متطلبات الأرصدة من أجل الأطفال، كما أن بعضها يقدم حسابات خاصة بالأطفال أو يلغي الرسوم الشهرية تمامًا إن ربطت حساب طفلك بحسابك. للأسف، لم تتطور أغلب حسابات الادخار الجارية منذ زمن بعيد، لذا لن يمتلك طفلك دليلا ماديًّا على نشاطه المصرفي، ولكن بمجرد أن يودع المال في الحساب، سيمكنك أن تريه حسابه عبر الإنترنت أو على الهاتف الذكي.

• أيها الآباء: تجاهلوا المصارف عبر الإنترنت - إلا إن كان أطفالكم مهتمين بالأمر للغاية. تدفع المصارف عبر الإنترنت أسعار فائدة أعلى، الأمر الذي ستلاحظه إن استشرت مواقع المقارنة، ولكن بالنسبة لطفلك في المرحلة الإعدادية، سيظل التعامل مع المصارف الحقيقية أمرًا على جانب كبير من الأهمية. نصيحتي لكم أن تلتزموا بالتعامل مع المصارف ذات الأماكن الثابتة في الوقت الحالي، حتى يتسنى لطفلك تسليم المال إلى موظف المصرف أو استخدام بطاقة الصراف الآلي ويشعر بأنه يسهم في عالم المال، وعندما يكبر أكثر يمكنه أن يفتح حسابًا في مصرف عبر الإنترنت إن عثر على معدلات فائدة أعلى. هذا أمر يجب أن تقوم به مع طفلك، وإن أصبح جاهزًا للتجربة المجردة لحساب الادخار الافتراضي الآن، يمكنك أن تنتقل مباشرة إلى قسم المرحلة الثانوية والقراءة عن المصارف عبر الإنترنت.

٣ حسابات آمنة تمامًا لادخار المال

١ حسابات الادخار. هذه أبسط طريقة للحفاظ على المال في المصارف وجني بعض الفائدة منها؛ حيث ستحتاج دومًا إلى المحافظة على حد أدنى من المدخرات حتى لا تضطر لدفع رسوم شهرية، إلا أن بعض المصارف تقدم للأطفال حسابات خاصة معفاة من الرسوم ومن دون حد أدنى. يجب أن يدرك طفلك أن السحوبات من حسابات الادخار هذه مقيدة طبقًا للقوانين الفيدرالية بست مرات سحب كل شهر فقط.

٢ حسابات أسواق المال. تشبه حسابات الادخار كثيرًا، كما أنها تدفع معدلات فائدة أعلى منها قليلا، ولكنها تحتاج إلى حد أدنى من المدخرات أعلى قليلا من حسابات الادخار. ولا حاجة بك إلى استخدام أي من هذه الحسابات إلا إن وجدت صفقة أفضل من حسابات الادخار التقليدية.

٣ شهادات الادخار. تتطلب تلك الحسابات أن تودع أموالك في المصرف لفترة محددة من الزمن، وتقدم لك سعر فائدة ثابتًا. ولأنه لا يمكنك أن تسحب المال من هذا الحساب قبل انتهاء الفترة المحددة من دون أن تدفع شرطًا جزائيًّا، فستحصل على معدلات فائدة أعلى قليلا من حسابات الادخار. لن يمتلك أغلب الأطفال ٥٠٠ دولار أو نحوها كحد أدنى لفتح شهادة ادخار، إلا أن سماع أنه كلما زادت المدخرات، زادت معدلات الفائدة سيكون محفزًا كبيرًا لهم.

المرحلة الثانوية

عندما يصل طفلك إلى المرحلة الثانوية، سيحتاج إلى المزيد من المعرفة عن كيفية إنفاق أمواله؛ ولكن يحتاج الآباء إلى التأكد من أن أبناءهم يدخرون المال مع وضع أهداف ما بعد انتهاء الدراسة في اعتبارهم.

• الادخار من أجل الجامعة. أظهرت الدراسات أن الأطفال الذين يتحمل آباؤهم كامل أعباء تكاليف الجامعة يحققون متوسط درجات أقل من الأطفال الذين يسهمون في تلك التكاليف، وعلى الرغم من أنه لم يتضح بعد سبب هذا، فإن تخميني هو أنه عندما يدرك الابن أنه يجب أن يسهم في تكاليف دراساته العليا، يزداد حافزه لاستغلال تلك التجربة بأكملها، وهذا من بين أسباب أنه من الأفضل لابنك أن يساعد ولو بقسم ضئيل من تكاليف الدراسة الجامعية، ورغم أن الكثير من الآباء قد يقولون إنهم يتوقعون من أبنائهم أن يسهموا في تكاليف دراستهم الجامعية، فإن قلة فقط منهم هم من يوجهون أبناءهم إلى هذا بعد أن يفوت أوان الادخار، ولقد توصل أحد الاستطلاعات إلى أنه على الرغم من أن نسبة ٨٥٪ من الآباء يريدون أن يسهم أولادهم في تكاليف الجامعة، فإن ٣٤٪ منهم فقط طلبوا من أبنائهم أن يبدأوا الادخار من أجلها. بدءًا من الصف التاسع، وضح لابنك أنك تتوقع منه أن يدخر بعض المال من أجل دراسته الجامعية سواءً حصل عليه عبر العمل أو من الهدايا التي يحصل عليها من الأقارب.

هناك عدة طرق لفعل هذا الأمر. وسيحاول الابن أن يدخر بطريقة تقلل من عبء مساعدة الأسرة له، فعندما تحدد الجامعة مقدار المساعدة المالية الحكومية التي قد تحصل عليها الأسرة، فإنهم ينظرون إلى مدخرات الطالب ويتوقعون منه أن يسهم بنسبة ٢٠٪ من التكاليف. ويتوقعون أن يسهم الأبوان بنسبة أقل -٥.٦٪ فقط - من مدخراتهما لأن الجامعات تدرك أن لديهما الكثير من الالتزامات الأخرى، من بينها الرهن العقاري وأقساط السيارة، ناهيك عن مصاريف الأبناء الآخرين (تتطلب منك الجامعات أن تسهم بحصة أكبر من دخلك الحالي، ولكني سأتناول هذا الأمر بعد قليل)؛ ولكن هناك بعض الطرق لتلبية تلك القاعدة، مثل

أن تجعل ابنك يدخر أمواله في حساب خاص بالجامعة يُسمى الخطة ٥٢٩ (للمزيد من المعلومات عن تلك الحسابات، انظر الفصل التاسع).

بغض النظر عن أي شيء، تأكد ألا تقع في فخ الاعتقاد أنه لا يوجد مغزى من ادخار طفلك من أجل الجامعة، لأن مكتب المساعدات المالية سيعاقبه لأنه يمتلك مالا في حساب ادخاره في المصرف، ورغم أني أتعاطف مع تلك الفكرة، فإن هناك عدة أسباب ثبت أنها خاطئة. أولا، امتلاك بعض المال أفضل بكثير من عدم امتلاك المال، فحتى إن حصل ابنك على المساعدة المالية، فمن المرجح أن تشمل قروضًا، وأية أموال مدخرة من شأنها التقليل من الدَّين. علاوة على هذا، وبسبب تغير معدلات المساعدات المالية طوال الوقت، فمن الأفضل ألا تراهن على أنه مع عدم وجود أية أموال في حساب ابنك المصرفي سيجعله مؤهلا تمامًا للحصول على المساعدات المالية من أجل الجامعة.

• فكر في وضع أموالك في مصرف إنترنت. لقد أصبح هدف ابنك في هذه المرحلة الحفاظ على أمواله، وليس الحصول على عائدات كبيرة، أي أصبح من الأفضل الآن مساعدته على البحث عن أفضل أسعار فائدة على حسابات الادخار الآمنة - ربما تجد هذا في مصارف الإنترنت، والتي تقدم أغلبها أسعار فائدة أعلى من المصارف التقليدية. لقد أصبح ابنك كبيرًا بما يكفي ليستوعب مفهوم مصارف الإنترنت بطريقة تفوق بكثير إدراكه عندما كان أصغر سنًّا. لذلك اطلب منه أن يتصفح موقع Bankrate. com أو DepositAccoubts. com للعثور على أعلى أسعار الفائدة. في الأعوام الأخيرة، كانت أسعار الفائدة على حسابات الادخار منخفضة للغاية لدرجة أن أفضل سعر فائدة قد تحصل عليه يتراوح ما بين ٠.٠٥ و١٪. ورغم أن هذا لا يعني الحصول على الكثير من المال الإضافي، فإنه سيفيد ابنك عبر جعله يعتاد طريقة البحث عن أفضل أسعار فائدة، ومن المرجح أن ترتفع في المستقبل، وفي تلك الحالة، ستُحدث المقارنة بين أسعار الفائدة فارقًا كبيرًا. الأمر الأهم الذي يتعلق بالمال المدخر أنه محفوظ في أمان. لهذا السبب، من المهم أن تتأكد من أن أي مصرف عبر الإنترنت مؤمَّن بواسطة المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات عبر البحث عن شعار المؤسسة أو عن عبارة "عضو في المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات" أو "مؤمَّن بواسطة المؤسسة الفيدرالية لتأمين الإيداعات" على موقع المصرف.

• ادخر من أجل الأشياء "الإضافية". يقلق بعض الآباء - أو حتى تظهر عليهم أمارات الخجل - لأنهم لا يستطيعون توفير المال من أجل شراء جميع الأشياء التي يريدها أبناؤهم. إن كنت من هؤلاء الآباء، فتخلص من هذا الشعور، ففي الواقع، من الجيد أن تقول لا لطفلك من وقت لآخر، وأن تخبره بأنه إن أراد شيئًا ما فعليه أن يسهم

في تكلفته أو يتحملها بأكملها. وينطبق هذا على إذا ما كنت تمتلك المال لشراء هذه الأشياء من أجله أو لا تملكه. فالأطفال الذين يحصلون على أي شيء يريدونه من دون الحاجة إلى الادخار أو الانتظار يفوتون على أنفسهم فرصة رائعة لتعلم مهارات حياتية مهمة. في المرة القادمة عندما يطلب شيئًا غير ضروري، تحدث معه عما يمكنك تغطيته وما الذي يحتاج إلى تحمله من مدخراته. وقد تندهش من رؤية مدى إبداعه عندما يبدأ بادخار المال من أجل شراء الجيتار الكهربائي الذي يريده. لا تعتذر لطفلك على أنك لا تستطيع كل شيء يريده، فهو محظوظ لأنك تمنحه الفرصة لتعلم كيفية الادخار من أجل شراء الأشياء التي يريدها.

إن بدأ ابنك يحصل على الكثير من المال

سن السادسة عشرة سن رائعة: فالظهور الأول في مجتمع البالغين، بداية المشاركات الخيرية، يوم الميلاد الخامس عشر، والتخرج من المدرسة الثانوية، جميعها طقوس عمرية تعبر عن البلوغ وتشمل اشتراك الأهل والأصدقاء - وربما الحصول على هدايا باهظة الثمن (وإن لم يحضر أقرباؤك هدايا جيدة، فعليك تذكر هذا - لا شك في أنك ستتذكر).

إن كانت أسرتك بصدد الاحتفال بحدث مثل هذا، فسيكون عليك أن تحدد توقعاتك بإنفاق المال قبل أن يحصل طفلك على الكثير من المال أو العديد من الشيكات. فبعد ذلك، عندما يسير طفلك في غرفة نومه بعد الحفل وهو مغطى بالمال، مثل أولئك اللاعبين الذين يفوزون بالجوائز الكبرى في برامج المسابقات، يكون قد فات وقت الخروج بخطة عقلانية تتعلق بكيفية إنفاق أمواله: هل ستضعها في حساب مدخراته من أجل الجامعة؟ هل ستتبرع بقسم منها للأعمال الخيرية؟ هل سينفقها طفلك على شراء أشياء يريدها (مجموعة طبول أو رحلة ربيعية باهظة الثمن)؟ أم ستحتاج العائلة إلى هذا المال من أجل تغطية نفقات الحفل؟ (كان هذا ما اضطر والداي إلى فعله)، أم (وهو الأرجح) سيتم تقسيم المال واستخدامه في أكثر من اتجاه؟

لا شك في أن ما ستختار فعله سيعتمد على الحالة المادية لأسرتك وعلى المبلغ الذي حصل عليه الطفل. وأقول إنك إن تركت الطفل يعتقد أن هذا المال "ملكه"، فسيكون عليك أن تخبره بأنه يجب عليه أن يدخر قسمًا كبيرًا منه من أجل المدخرات المستقبلية، خاصة الجامعية منها. وإن كنت قادرًا على الإقناع، فاجعله يتبرع بقسم منه إلى مشروع مهم أو مؤسسة خيرية من اختياره. ورغم أنها ستكون "أمواله"، فإنه لا يزال ابنك، وسيكون عليك مساعدته على الخروج بخطة حكيمة تتعلق بهذا المال، وسيفيده هذا الأمر كثيرًا عندما يكبر ويحصل

على علاوة في عمله أو استرداد أمواله من الضرائب.

المرحلة الجامعية

لا تناسب تلك السنوات بدء ابنك بالادخار، حيث إن أغلب ما ادخره سيذهب إلى تكاليف الدراسة، وكذلك المصروفات الضرورية للحياة الجامعية. ماذا يمكنه ادخاره بعد كل هذا؟ ربما سيضطر للانتظار لما بعد انتهاء الدراسة الجامعية؛ ولكن عليك اتباع النصائح التالية. • استخدم بعض المدخرات في تكاليف الدراسة الجامعية. كما ذكرنا سابقًا، توصلت الدراسات إلى أنه إن أسهم ابنك بالقليل من المال في تكاليف دراسته الجامعية، فمن المرجح أن يؤدي بصورة أفضل في دراسته؛ لأنه سيشعر بأنه مساهم ومستثمر. وسواءً كان سيدفع تكاليف الكتب أو ديكورات غرفة إقامته أو جزءًا من مصروفات الدراسة، سيكون حثه على إنفاق جزء من مدخراته على المساهمة أمرًا رائعًا. إن اتبعت نصائحي المذكورة في قسم الدراسة الثانوية وجعلت ابنك يدخر من أجل دراسته الجامعية، فسيمتلك قدرًا ضئيلًا من المال ليسهم به معك.

• اجعله يدخر في أثناء الصيف إن استطعت. فصول الصيف أوقات رائعة لجني المال، حيث سيمنح المال المدخر ابنك مساحة الإنفاق خلال العام الدراسي عندما سيحتاج بشدة إلى الاستذكار وتقليل أوقات العمل، أو سيمكنه تقليل قروض الطلبة التي قد يحتاج إليها. إن انتهى المطاف بابنك بفعل أمر ما خلال الصيف لا يساعده على جني المال (مثل فترة تدريب غير مدفوعة الأجر)، فتأكد من أن تذكره بتكلفة فرصة هذا القرار. وقد يعني هذا أنه سيكون مضطرًّا للعمل خلال العام الدراسي، بدلا من الاعتماد على المال الذي كسبه من عمله خلال الصيف (للمزيد عن الوظائف، انظر الفصل الثالث).

مرحلة الشباب

لا مجال آخر: سيحتاج ابنك البالغ إلى الادخار من أجل تحقيق استقلاله المالي، وستصبح القدرة على تأجيل المتعة أكثر أهمية من أي وقت مضى، وإليك ما ستحتاج إلى قوله له.

• حدد جزءًا من مدخراتك للحالات الطارئة. عندما تحاول التحدث عن موضوع مدخرات الحالات الطارئة مع ابنك البالغ، فقد يرد عليك بالشكوى من ارتفاع الإيجارات وانخفاض الأجور، وكيف أن الادخار أصبح ضربًا من ضروب

المستحيل بالنسبة لأبناء جيله. وستكون هذه إشارتك لبدء الحديث عن سبب وجوب بدء الادخار منذ الآن، حتى ولو بقدر ضئيل من المال، وبانتظام. وقد تعني مدخرات الحالات الطارئة الفارق بين الضائقة المالية والكارثة المالية - وبالتالي لن يخسر وظيفته لأنه لا يستطيع إصلاح سيارته، أو يُطرد من سكنه لأنه لا يستطيع دفع إيجاره، والآن، ولأنه أصبح بالغًا، سيكون عليه أن يضطلع بأموره المادية بنفسه ولن يحتاج إلى من يضطلع بها من أجله مثلما كان والداه يفعلان فيما مضى. القاعدة الرئيسية في هذه الحالة أنه يجب أن يدخر ما يوازي ٦ أشهر من تكاليف المعيشة - مال يكفي لأن يعيش دون أن يحتاج إلى أحد حتى يعثر على وظيفة جديدة؛ أي أنصح بأن تخبر ابنك أولا بأن يهدف إلى ادخار ما يوازي ٣ أشهر حتى لا يبدو الهدف بعيد المنال. من أجل العثور على ورقة عمل قد تساعد ابنك على تبين قدر المال الذي عليه ادخاره من أجل نفقات المعيشة، تصفح الموقع الإلكتروني التالي: BethKobliner. com

• قد يكون سداد القروض ذات الفائدة العالية أفضل شيء يمكن فعله. قد تكون هذه الفكرة مضحكة بالنسبة للطالب الجامعي الذي لا يمتلك أية أموال في حسابه المصرفي؛ ولكنها تعد مفهومًا مهمًّا ليدركه على الفور - وهو مفهوم لا يستوعبه الكثيرون من البالغين. إليك الخلاصة: قبل أن يمر وقت طويل، سيبدأ ابنك بتكوين بعض المدخرات - خاصة إن كان لا يزال يعيش معك في المنزل - ويجب أن يستخدمها ليسدد القروض الكبيرة.

ابدأ بالمثال التالي، فلنقل إن ابنك مدين بألف دولار لحساب بطاقته الائتمانية بنسبة فائدة ١٨٪، ويمتلك ألف دولار في مدخراته التي تعطيه نسبة فائدة ١٪ - في نهاية العام، سيكون قد دفع فائدة تبلغ ١٨٠ دولارًا لحساب البطاقة الائتمانية ولكنه لم يجن سوى ١٠ دولارات كفائدة على مدخراته. وحتى إن كان يمتلك المال من الناحية التقنية في المصرف، إلا أنه سيكون قد مُني بصافي خسائر بلغ ١٧٠ دولارًا؛ ولكن إن استخدم تلك الألف دولار ليدفع ما يدين به للبطاقة الائتمانية، فإنه لن يحصل على أية فوائد، ولكنه لن يدفع أية فوائد أيضًا، ولن يخسر شيئًا - وهذا أفضل بكثير من خسارة ١٧٠ دولار.

ولكنك قد تفكر: ألا يجب أن يدخر ابني من أجل الحالات الطارئة كما ذكرنا سابقًا؟ والإجابة هي: يعتمد هذا على الكثير من الأمور. فإن كان ابنك يعيش معك، فسيكون عليه أن يتخلص من القروض الكبيرة أولا، ثم يدخر إيجار الشهر الأول لسكنه ومبلغ تأمينه. وهذا الأمر من بين الفوائد الكبرى للعودة للعيش في منزل الوالدين؛ ولكن تتطلب منه هذه الطريقة ألا ينفق من بطاقته الائتمانية مبلغًا من المال لا يمكنه سداده في الشهر التالي. وحتى إن كان يعيش بمفرده، أقول إن عليه أن يستخدم نصف

مدخراته لتقليل المبلغ المتبقي من القرض الكبير، ويترك النصف الآخر من أجل الحالات الطارئة. وبمجرد أن يمتلك مدخرات تساوي نفقات معيشة شهر واحد، فسيكون عليه أن يحول انتباهه أكثر نحو سداد القرض، وعندما يسدد القرض بالكامل، يعود مرة أخرى للتركيز على زيادة مدخراته الطارئة بما يساوي ثلاثة أشهر على الأقل من نفقات المعيشة.

• اجعل الادخار يحدث تلقائيًّا. يدرك علماء الاقتصاد السلوكي أن جعل شخص ما يدخر طواعية يشبه جعل شخص ما يتطوع ببهجة لخلع ضرسه. قد يقول لك شخص موثوق به: "لا تبدو الأمور جيدة". لهذا السبب، على ابنك أن يرتب شئونه المالية حتى لا يفكر في الادخار كلما حصل على المال. إنها حيلة ذهنية بارعة: لأننا لم نر المال في حساباتنا المصرفية من الأساس، فإننا لم نشعر بألم "خسارته" عندما ادخرناه. قد تتمكن الشركة التي يعمل فيها ابنك من الإيداع التلقائي لجزء من راتب ابنك في حساب ادخار منفصل - أو قد يرتب ابنك الأمر مع أحد المصارف ليقوم بتحويل جزء من الراتب إلى حساب الادخار كل شهر. ومن شأن تلك الخطوة التي سيقوم بها لمرة واحدة أن تفيده لأعوام طويلة قادمة.

• لا تشتر شيئًا حتى تمتلك المدخرات الكافية لشرائه. بمجرد أن ينهي ابنك دراسته، سيجد أمامه ملايين الأشياء التي قد يرى أنه يرغب في إنفاق ماله عليها. قد تكون تلك أعوامًا خطيرة على ابنك، خاصة إن كان حديث العهد بامتلاك بطاقة ائتمانية؛ ولكن انتبه! إليك واحدة من أهم الرسائل المذكورة في هذا الكتاب والتي يجب أن تنقلها لابنك: يجب ألا يشتري الأشياء باهظة الثمن إلا بعد أن يمتلك المدخرات الكافية لشرائها. انتهى. في هذه الأيام وهذا العصر، أصبحت الكتابة عن شراء الأشياء باستخدام المال الذي تملكه أمرًا عتيق الطراز. قد تتخيلني أرتدي ملابس عتيقة الطراز وأكتب هذه الكلمات على آلة كاتبة؛ ولكن تلك الرسالة صحيحة، وهي أفضل نصيحة يمكنك أن تسديها لابنك. من أجل المزيد عن مخاطر الديون، انظر الفصل الرابع.

• أيها الآباء: دعوا طفلكم يعد للمنزل - إن كان يدخر. إن عودة ابنك إلى غرفته القديمة في المنزل بعد أن ينهي دراسته الجامعية قد تكون خطوة ذكية له، ولا عجب من أن عددًا كبيرًا من الشباب أصـبح يفعـل ذلـك الآن؛ ولكـن إن عـاد ابنـك إلـى المـنزل، سـيكون عليـك أن تضـع لـه بعـض القواعـد، أحـدها أنـه يجـب عليـه أن يـدخر المـال - لـيس مـن أجـل اسـتئجار سـكن خـاص فحسـب، بـل مـن أجـل الحالات الطارئة أيضًا. وإلا، قد تجده يعيش عالة عليك في منزلك بعد أن يغادر المنزل بوقت قصير. لذلك ابدأ باتفاق مبدئي مكتوب تذكر فيه توقعاتك العامة (نعم، أنا جادة) - هل ستأخذ منه مبلغًا ماليًّا مقابل حفظه له من أجل الإيجار (مع ترك بقية أمواله ليدخرها)؟ ما توقعاتك الأخرى (الأعمال المنزلية، مال من أجل الطعام، وغيرها)؟ إن كنت تقرض ابنك

المال، فهل ستأخذ منه فوائد؟ (من أجل التعرف على قواعد مكتب ضريبة الدخل الأمريكي على فرض الفوائد على الأقارب - نعم، هناك قواعد - انظر ص ١٠١).

• أيها الآباء: تحدثوا مع أبنائكم عن شراء منزل. خلال السنوات الأولى بعد إنهاء الدراسة الجامعية، قد تكون فكرة شرائه منزلًا خاصًّا أمرًا بعيد المنال؛ ولكن سيمكِّن الادخار من تحقيق هذا الهدف، ولكن لا تبدأ الحوار معه بعبارة: "اسمع، عندما كنت في مثل عمرك، كنت أمتلك منزلي الخاص ولدي ٣ أطفال"؛ حيث إن هذه العبارة لن تضيف شيئًا إلى سلطتك عليه، بل ستجعلك تبدو غير مراع وقاسيًا. علاوة على هذا، بالتحدث من الناحية الإحصائية، هذا الجيل يحتاج إلى فترة أطول حتى يتمكن من شراء منزل خاص به؛ ولكن بمجرد أن يؤمن ابنك لنفسه حسابًا كافيًا للحالات الطارئة وبدأ حساب تقاعد خاصًّا به في العمل، اقترح عليه أن يبدأ بادخار مبلغ بسيط كل شهر في حساب من أجل دفع أقساط منزله الخاص (للمزيد من المعلومات عن رهن ابنك العقاري الأول، انظر ص ٩٨).

على ابنك أن يهدف إلى محاولة تقليل قيمة رهنه العقاري بمقدار ١٠٪ على الأقل - ويُفضل ٢٠٪ - من إجمالي سعر المنزل. يبلغ سعر المنزل الجديد في المتوسط ١٧٠ ألف دولار، الأمر الذي يعني أنه سيكون بحاجة إلى توفير مبلغ يتراوح ما بين ١٧ ألفًا و٣٤ ألف دولار، بالإضافة إلى مبلغ ٣ آلاف دولار من أجل مصاريف التعاقد. يجب وضع هذه الأموال في مكان آمن على غرار حسابات أو شهادات الادخار أو السندات أو صناديق أسواق المال (من أجل المزيد من المعلومات عن تلك الأوعية الاستثمارية، انظر الفصل السابع). لا يجب أن تشعر بأنك ملزم بإعطاء ابنك المال من أجل شراء منزل؛ حيث إن أغلب الآباء لا يفعلون، إلا أن نسبة ٢٥٪ تقريبًا من مشتري المنازل الجديدة يحصلون عليها كهدية من الأهل كمساعدة على تقليل الأقساط (خمن من يفعل ذلك عادة - الأب والأم).
نصيحة أخيرة: لا يعني مساهمتك في شراء منزل ابنك أن تتحكم في المكان الذي سيسكن فيه أو نوع المنزل أو الشقة التي سيشتريها. قد تكون نواياك حسنة - الأمن، وقيمة إعادة البيع، وغيرها - حيث إن ابنك هو من سيعيش فيها.

الفصل الثالث: الاجتهاد سيفيد



اسأل الآباء عن أعظم أمانيهم لأطفالهم، وسيجيبون عادة الإجابة نفسها: "نريدهم أن يكونوا سعداء".

حسنا، هذا رائع دون شك.

ولكن إليك المشكلة: عادة ما نتبع طريقة معينة في محاولة منا لإسعاد أبنائنا، عبر إعطائهم الأشياء والتجارب المرحة التي يريدونها، إلا أن الأبحاث تخبرنا بأن المكون السري للحياة السعيدة هو الاجتهاد وتحقيق الأهداف الشخصية والاستمتاع بالرضا النابع عن تلك الجهود. إليك مثالا لما أعنيه: في أثناء نشأتي، كان مبرر والدي المفضل لي هو: "في أسرتنا، نفعل ما علينا فعله قبل أن نفعل ما نرغب في فعله".

ومن الجلي أنه لم تكن هناك الكثير من الحفلات البهيجة في منزل عائلة كوبلينر.

ولكننا كنا، أنا وإخوتي ووالدتي، نسخر من شعار والدي، عندما نتذكره، والذي أدركنا بعد ذلك أنه طريقة رائعة للتنشئة. كان هناك الكثير من المرح والاستمتاع مع تأكيد كبير على مشاعر الفخر بعمل أديناه جيدًا - سواء كان أداء الواجبات المنزلية، أو غسل الأطباق، أو - في حالة والدي - أن يكون أفضل مدير مدرسة على الإطلاق.

كان والدي، بفطرته، يدرك أن الحس الصادق بالإنجاز النابع عن العمل الجاد هو أساس الحياة السعيدة الناجحة.

وقد اتضح فيما بعد أن هارولد لم يكن الوحيد الذي يفكر بهذه الطريقة، فبعد بضعة عقود وفي جامعة بنسلفانيا، كانت أستاذة علم النفس أنجيلا داكوورث تبحث في الأمر نفسه. واكتشفت داكوورث، الحاصلة على جائزة مؤسسة ماك آرثر "للعباقرة" المدركة لما تفعله، أن الناس الذين يمتلكون العزيمة لا يؤدون بصورة أفضل في دراستهم فحسب، بل ويحصلون على دخل أكبر أيضًا، ويدخرون المزيد من المال خلال حياتهم، ويشعرون برضا أكبر عن حياتهم بوجه عام.

من بين أكثر اكتشافاتها المذهلة: أن العزيمة تهم أكثر من الذكاء فيما يتعلق بنجاح طفلك.

وأكثرها تشجيعًا: يمكنك أن تزرع العزيمة في نفوس أطفالك.

يمكنك غرس العزيمة في طفلك بغض النظر عن مستوى التصميم الذي يمتلكه. إننا نعلم أن بعض الأطفال يولدون بوعي خارق، في حين يولد آخرون بالمزيد من الكسل واللامبالاة. ولا بأس بهذا؛ ولكن مهمتنا كآباء أن نتأكد من أن أطفالنا يدركون كيف يثابرون في أثناء تأدية أعمالهم - سواء كانت أعمالًا منزلية أو مدرسية أو أنشطة غير دراسية أو وظائف.

لن يساعدك هذا الفصل على تعليم أطفالك كيفية المثابرة فحسب، بل سيساعدك أنت أيضًا على إرشادهم لتحديد أولوياتهم، حتى يدرك متى سيكون عليه أن يبذل قصارى جهده، ومتى لا يجب عليه ذلك. وفي النهاية، سيعني تعليم أطفالك الدروس التالية تخفيف العبء عنك، حيث إنها ستؤدي إلى تنشئة شخص بالغ آمن ماديًّا وأكثر استقلالية وأكثر سعادة.

مرحلة الروضة

في تلك المرحلة، قد تفترض أن العزيمة الوحيدة التي قد يمتلكها طفلك الصغير هي عزيمة اللعب. في نهاية المطاف، ما مقدار العمل الذي قد ينجزه طفل في الثالثة من عمره على أية حال؟ واصل القراءة. تلك المرحلة هي أسهل وقت يمكنك خلاله غرس أخلاقيات العمل في طفلك.

• الأعمال المنزلية جزء من الحياة. إن عدنا بالزمن إلى الوراء، فعندما كانت أغلب العائلات تعيش في مزارع، لم يكن هناك مجال للتفاوض حول القيام بالأعمال المنزلية - كان يجب على الجميع المشاركة، ولم يكن هناك أحد آخر ليفعل ما

عليه فعله؛ ولكن توصلت الأبحاث إلى أن أغلب الأطفال الأمريكيين في العصر الحالي لم يصبحوا يشاركون بأي قدر في الأعمال المنزلية. ألق اللوم على التكنولوجيا أو ثقافة الأطعمة السريعة أو الساعات الدراسية الطويلة أو تدليل الأطفال بشكل مفرط - تخير ما تراه مناسبًا. وقبل أن تقرر أن إحضار الطبق الذي أكل فيه إلى مغسلة الأطباق أمر لا يستحق إضاعة وقته، فكر فيما يلي: توصلت دراسة أجرتها جامعة مينيسوتا - والتي تتبعت الأطفال منذ مرحلة الروضة وحتى منتصف العشرينات من أعمارهم - إلى أن هناك أمرًا واحدًا يمكنه أن يكون مؤشرًا على وصولهم للمحطات المهمة في حياتهم، بما فيها الحصول على شهادة عليا وبدء مسيرة مهنية، وهو إذا ما كانوا يشاركون في الأعمال المنزلية أم لا عندما كانوا صغارًا. الأخبار الجيدة هي: من السهل أن نعوّد أطفالنا منذ سن صغيرة، ١٨ شهرًا على سبيل المثال، على أن يؤدوا بعض الأعمال المنزلية البسيطة. إن غسلت الأطباق أو كنست الأرضيات أمام طفل صغير، فلا شك في أنه سيحاول الانضمام إليك في هذا "المرح". لذلك استغل هذا (أمر محزن) السلوك العابر - كلفه بمهمة بسيطة على غرار تنظيم أحذيته أو تعليق ملابسه في الخزانة (اخفض شماعات الملابس إلى ارتفاع مناسب)، وتأكد من مواظبته على فعل هذا كل يوم، وأثن عليه عندما يؤدي تلك الأعمال من دون توجيه. وعندما تستطيع، ادعه لمساعدتك على أداء المهام الصعبة مثل تجفيف الأطباق البلاستيكية أو المساعدة على تصنيف الأشياء التي ستُرسل إلى مراكز إعادة التدوير. وارتض بعدم أدائه للمهام على الوجه الأكمل، حيث إن الهدف هنا هو جعل الأعمال المنزلية جزءًا من روتينه اليومي، وليس تنظيف المنزل على الوجه الأكمل.

• احصل على المال عبر العمل. عندما كانت صديقتي "مليندا" صغيرة، كانت تظن أن عمل والدها هو قراءة الصحف، حيث إنه كان يغادر المنزل كل صباح حاملا صحيفة تحت إبطه (كان يعمل مستشارًا دراسيًّا في مدرسة إعدادية). لا يمكن للأطفال الصغار أن يستوعبوا معنى الوظيفة، أو العلاقة بين الذهاب للعمل والحصول على المال، وعلى الرغم من أنك قد تخبر طفلك بأنك تحصل على المال مقابل العمل - وأن وظيفتك هي التي توفر المال الكافي لشراء كل ما يحتاج إليه المنزل - فسيكون من الأفضل أن تجعله يرى ذلك بنفسه.

وإن استطعت، اصطحب طفلك إلى العمل في يوم ما، أو مر على مكان عملك خلال عطلة نهاية الأسبوع لتريه أين تعمل. دعه يلعب بدباسة الأوراق وأن يدور بالكرسي الدوار. أعطه شرحًا واضحًا وبسيطًا عن وظيفتك، وأخبره بأنك تحصل على المال مقابل القيام بها، وكرر عليه رسالة أن تلك الوظيفة هي التي تمكنك من دفع تكاليف المنزل والطعام والألعاب. وأغلب الأطفال الصغار يمكنهم أن يفهموا معنى الوظائف المعقدة إن شرحتها لهم بطريقة تناسب أعمارهم. إنني أعرف أمًّا تعمل مديرة لمنتدى على الإنترنت تابع لإحدى الشركات الكبرى، وهي

تعمل على التأكد من أن مشاركات المستهلكين على مواقع التواصل متحضرة، وأن ممثلي خدمة العملاء يتواصلون مع العملاء لحل مشكلاتهم. عندما سُئل ابنها الذي يبلغ من العمر ٤ سنوات عن وظيفة والدته قال: "أمي تزيل الكلمات السيئة من على الإنترنت".

• من الجيد أن تحظى بوظيفة، ومن الأفضل أن تحظى بوظيفة تحبها. من بين أفضل النصائح التي حصلت عليها عندما كان ابني صغيرًا، جاءتني من معلمة الروضة، التي كانت تخبر الآباء بأن يتظاهروا بأنهم يحبون الديدان والحشرات. والسبب: كان الصف الذي يدرس به ابني بصدد بدء تدريس دورة عن علوم الأرض، واكتشفت المعلمة أن جميع الأطفال تقريبًا يحبون حفر الأرض واللعب في الطين. ويظل الأمر على هذا المنوال حتى يحين موعد مغادرة التلاميذ المدرسة وحضور الآباء لاصطحابهم حينما يقول الآباء: "إن الديدان مثيرة للاشمئزاز" - الأمر الذي يدمر اهتمام التلاميذ بمادة الأحياء.

يحصل الأطفال على الكثير من أفكارهم وأحكامهم الأولى منا؛ لذا فإن ما تشعر به تجاه عملك - وكيفية الحديث عنه أمام الأطفال - يؤثر على كيفية رؤيتهم للعمل بوجه عام. فإن كنت تستمتع بعملك، فعبر عن هذا، فحتى إن لم تكن تحب عملك، يمكنك أن تقول إنك راضٍ بأنك تعمل. ومن المهم أن تزرع في عقولهم فكرة أن العمل أمر يجب الفخر بأدائه.

• أيها الآباء: تحدثوا عن وظائف حقيقية يؤديها أشخاص حقيقيون. من شأن الحديث عن أنواع الوظائف التي تراها وطفلك كل يوم - صاحب المتجر أو الطبيب أو المعلم - أن يعرفه على الخيارات المتنوعة المتواجدة في الحياة، وليس فقط تلك التي يراها على شاشة التلفاز، كما سيعرفه أن جميع الناس يعملون من أجل جني المال، وسيغرس في ذهنه فكرة أنه سيفعل المثل ذات يوم. إن كنت أحد الأبوين، والذي يظل في المنزل ليرعى الأطفال، أو كانت زوجتك هي التي ترعى الأطفال، فوضح للأطفال أن هذا العمل يتضمن الكثير من المهام بما فيها الغسيل والطهي وإدارة شئون المنزل وميزانيات أنشطة الأطفال - ولكنها لا تدر المال. ما أقصده هنا هو: أن العمل يأخذ الكثير من الأشكال، وسيستوعب طفلك الأمر.

• أيها الآباء: أثنوا على المجتهدين وليس الأذكياء. أجرت عالمة النفس كارول دويك، من جامعة ستانفورد، العديد من الدراسات التي أظهرت أن الآباء الذين يخبرون أطفالهم باستمرار بأنهم أذكياء أو موهوبون قد يتسببون في تخريب أخلاقياتهم العملية. أمطر طفلك بالثناء على مواهبه الفطرية، وستنشئ شخصًا قد يستسلم بسهولة عندما يصبح العمل أكثر صعوبة، ولو للمرة الأولى. فبمجرد أن يشعر ابنك أن العمل لم يعد سهلا، سيتركه مدعيًا أن مواهبه الفطرية قد وصلت إلى أقصى حدودها. بدلا من ذلك، أثن على اجتهاده الذي تسبب في

تحقيق الإنجازات. على سبيل المثال، عندما يريك صورة رسمها، لا تقل: "إنك فنان بطبيعتك"، بل قل: "يعجبني مدى اجتهادك لرسم هذه الصورة، وأعجبني اختيارك للون الأزرق لرسم هذا الخط الذي يربط بين الدائرتين". من شأن هذا التحديد أن يُري الطفل أنك تهتم بالجهد الذي بذله في الرسم بدلا فمن توصيل رسالة له تقول إنه موهوب بطبيعته، فمن شأن القدرة على الالتزام بأمر ما أن تساعد طفلك على إدراك أن الحصول على وظيفة (سواء العمل بدوام جزئي في أية وظيفة، أو الدراسة بدوام كامل) لن يكون سهلا دائمًا، إلا أن التغلب على التحديات والعقبات جزء لا يتجزأ من حياتنا اليومية.

• أيها الآباء: أخبروا أطفالكم بأن يتظاهروا بأنهم باتمان. توصل بحث مذهل إلى أن الأطفال الصغار يمكنهم تعلم الالتزام بالمهام لفترات أطول إن تخيلوا كونهم شخصًا آخر يعمل بجد. ويفضل بعض الباحثين الإشارة لهذا بطريقة مبسطة عبر إطلاق اسم "تأثير باتمان" عليه. في واحدة من الدراسات، طُلب من مجموعات مؤلفة من أطفال في أعمار تتراوح ما بين الرابعة والسادسة أن يكونوا مفيدين وأن يؤدوا مهمة مملة لشعر دقائق، كما تم إعطاؤهم أجهزة آي باد عليها ألعاب ممتعة وقيل لهم إنه يمكنهم أن يأخذوا راحات في أي وقت يريدون. وطُلب من أطفال آخرين أن ينادوا بعضهم البعض بالاسم (على سبيل المثال: هل تعمل سامانثا بجد؟)، وطُلب من مجموعة ثالثة أن يختار كل منهم شخصية على غرار باتمان أو دورا المستكشفة، وأن يأخذوا عباءة أو أي زي تنكري يريدون، وأن يسألوا أنفسهم: "هل يعمل باتمان بجد؟". وقد قضى الأطفال في المجموعة الأولى أقل وقت في أداء المهمة، في حين قضى الأطفال في مجموعة باتمان ودورا الوقت الأطول (يُطلق علماء النفس على هذا الأسلوب اسم: إبعاد الذات). من السهل أن تكيف هذا الأسلوب مع طبيعة طفلك عبر تشجيعه على اختيار الشخصيات التي يحبها وأن "يتقمصها" عندما يبدأ العمل على شيء ما (إن كان الأمر يبدو مألوفًا بالنسبة لك، فإن هذا بسبب أن الأسلوب ذاته يساعد الأطفال على تأجيل المتعة حتى يتمكنوا من ادخار المال، انظر الجدول ص ١٩).

المرحلة الابتدائية

ينبهر الأطفال في هذه السن بكسب المال - سواءً عبر بيع الليمونادة التي يعصرونها أو شراء المحافظ المصنوعة من الأشرطة اللاصقة لأصدقائهم. إليك ما عليك قوله لهم لاستغلال رغبتهم في العمل:

• أداء الأعمال المنزلية جزء من كونهم أفرادًا في الأسرة. كما ذكرت من قبل، توصلت الأبحاث إلى أن الأطفال الذين يساعدون أسرتهم في الأعمال المنزلية يصبحون بالغين ناجحين فيما بعد، ربما كان هذا بسبب حس البراعة الذي

يشعرون به بسبب أدائهم للمهام على الوجه الأمثل أو الشعور بالتناغم الذي ينشأ عن المشاركة في العمل الجماعي.

لا يجب أن تكون الأعمال التي تكلفهم بها صعبة، ويجب أن تكون توقعاتك منهم واضحة. من بين الطرق التي ستمكنك من إقناع طفلك بالعمل هي أن تعد معه جدولا زمنيًّا، وتحدث معه عن العواقب إن لم يؤد المهمة. وقد تُصعق من مدى وحشية أنواع العقاب التي قد يبتكرها طفلك (إن لم آخذ الكلب في نزهة من دون تذكرة، سآكل طعام الكلاب)؛ ولكن سيكون هذا وقتًا ملائمًا لبدء نقاش حول أنواع العقاب الأكثر عقلانية: "إن عدم مشاهدة التلفاز لشهر كامل عقاب كبير للغاية على عدم تنظيم الفراش، ما رأيك لو جعلناها خصم ساعة كاملة من وقت مشاهدة التلفاز خلال عطلة نهاية الأسبوع". ومن شأن تكرار نظام الأعمال المنزلية المتفق عليه (تستخدم بعض الأسر الجداول)، أن يمنح الجميع حسًّا بالمشاركة الجماعية. ربما تضع "المهمة" الأخيرة في قائمة مهام طفلك سؤالًا يقول: "ماذا أيضًا يمكنني فعله من أجل الأسرة؟". وسيؤكد له هذا أنه جزء من وحدة أكبر، وأن أداء أصغر المهام لن يكون كافيًا. وبغض النظر عن أي شيء، لا تدفع المال لطفلك مقابل قيامه بالأعمال المنزلية (للمزيد من التفاصيل عن سبب فشل هذا الأسلوب، انظر ص ٣١).

• يمكنك الحصول على المال مقابل القيام بالمزيد من العمل. حسنًا، لقد سمعتني بكل وضوح عندما قلت إنه يجب عدم دفع المال للأطفال مقابل أداء الأعمال المنزلية؛ ولكن يمكنك أن تدفع لهم المال مقابل أداء مهام تخرج من سياق الأعمال اليومية، خاصة إن كانت أعمالًا قد تستأجر شخصًا ما لأدائها إن لم يفعلها طفلك - وهي أمور على غرار تنظيف المرآب أو تنظيم الصور على الإنترنت. عندما كانت راتشيل، التي أصبحت كاتبة الآن، في التاسعة من عمرها، أخبرها والدها بأنها قد تجني بضعة دولارات كل أسبوع إن حافظت على نظافة ونظام حديقة منزل الأسرة. تقول: "لقد طورت حسًّا بالفخر من هذا العمل. بكل أمانة، لقد أصبحت طاغية إلى حد ما، وكنت أعنف أشقائي وشقيقاتي عندما كانوا يتركون ألعابهم في كل مكان في الحديقة". في واقع الأمر، إن كنت بارعًا - يمكنك أن تستغل رغبة طفلك تلك وتوجيهها نحو الأعمال الجيدة - اجعله مسئولا عن التحكم في استهلاك الطاقة في المنزل (إطفاء الأنوار وفصل الشواحن ومراقبة الترموستات)، وعرفه على الفارق الذي أحدثه عندما تنخفض الفواتير مقارنة بالفواتير السابقة الكبيرة. هل تكتظ العلية في منزلك بالكثير من الأشياء التي تحتاج إلى تنظيم؟ اجعل طفلك يبدأ بالعمل عليها، واسمح له بأخذ ما قد يجده وبيعه على موقع إي باي (بعدما ترى ما سيبيعه). كان أطفالي متحمسين لمعرفة أنهم سيستطيعون الحصول على بعض المال مقابل بعض القصص المصورة القديمة التي كانت الجدة تحتفظ بها (لم تُبع مقابل الكثير من المال، ولكن لا بأس بعشرين دولارًا).

• العمل ليس مرحًا دائمًا، ولكن من الرائع أن يحصل المرء على عمل. والآن، لقد كبر طفلك قليلا، ولا بأس (بل ومن الأفضل) أن تخبره بأنك تمر بأوقات تكره فيها عملك. ولا بأس بالاعتراف بأنك قد لا تتفق مع مديرك في بعض الأحيان - مثلما يوجد معلم لا يتفق طفلك معه - وهي حقيقة يجب على الجميع التعامل معها في مرحلة بعينها من العمر، كما أنه سيكون وقتًا مناسبًا للحديث عن أنه يجب أن يحترم المرء الجميع وأن يتحمل الأمر لكي يكون موظفًا أو طالبًا جيدًا. في الوقت ذاته، يمكنك أن تواصل التعبير عن الامتنان لأنك تمتلك طريقة للحصول على قدر كافٍ من المال من أجل تأمين الطعام والملابس ومكان المعيشة، كما يمكنك أن تتذكر الأمور التي يمكنك فعلها لتحسن من عملك، مثل العمل الجاد من أجل الحصول على ترقية أو البحث عن أقسام أخرى في شركتك قد ترغب في الانتقال إليها، كما يمكنك أن تتحدث معه عن خططك لتحسين مستوى تعليمك أو الحصول على شهادات معينة قد تمكنك من الاضطلاع بمسئوليات أكبر في عملك الحالي أو تغيير مسيرتك المهنية بالكامل. يجب أن تكون رسالتك ثابتة لا تتغير: لا يكون العمل مثاليًّا دائمًا، ولكنك ستكون سعيدًا بامتلاك طريقة للحصول على المال.

• المال ليس كل شيء. قد تكون هذه الفكرة مكررة بالنسبة لك، ولكنها ليست كذلك بالنسبة لطفلك الصغير. نعم قد ترغب في أن يشب طفلك في سعة مادية (لهذا السبب تقرأ هذا الكتاب)، إلا أن اختيار مجال بعينه أو وظيفةٍ بعينها لأنه سيؤمن راتبًا كبيرًا دون النظر إلى الاعتبارات الأخرى قد يكون خطأً كبيرًا. وهنا يحين وقت تمرير رسالة أنه من المهم أن يختار العمل الذي يستمتع به، حيث إن المال لا يُعد دومًا مكافئًا لقيمة العمل. قد يكون الحديث عن الفوائد فكرة جيدة، وإن كان عليك المقارنة بين نوعية العمل الذي تؤديه والراتب الذي تحصل عليه، فتحدث مع طفلك بشأن هذه القرارات، ولا حاجة بك لاستخدام القيم المالية. هل تعمل في مجال الفنون لأنك تحبه رغم رواتبه المتواضعة، أم أنك تؤدي عملا يشعرك بالرضا عن نفسك لأنك تستطيع رد الدين إلى المجتمع - كمعلم أو موظف حكومي أو محام لا يتقاضى أجرًا كبيرًا؟ أو إن كنت تدير شركتك الخاصة، فتحدث عن سبب حبك للعمل الحر. هل تحب إدارة الموظفين، أم أن فكرة كونك رائد أعمال تثيرك؟ تأكد من أن يتعرف طفلك على ما تحبه بشأن العمل بعيدًا عن الراتب.

• احترم جميع المهن. منذ زمن ليس بالبعيد، لاحظت طفلا ووالده في إحدى مباريات البيسبول، ولاحظت أن الصبي، الذي كان في الحادية عشرة من عمره تقريبًا، يحاول التقاط صورة للملعب من مكان مخصص للعاملين فقط، وعندما طلب منه أحد العاملين أن يتوقف، تجاهل الرجل وظل يواصل ما يفعل بكل وقاحة ملتقطًا الصور باستخدام هاتفه المحمول - حدث

كـل هـذا ووالـده يقـف بجواره من دون أن يقول شيئًا. ربما كان هذا الحدث القصير قد نقل إلى الصبي رسالة فحواها أنه لا بأس بكونك بغيضًا - والأسوأ من هذا، أن عدم احترام شخص ما لأنه يقوم بعمله أمر مقبول.

يريد أغلب الآباء أن يقول أبناؤهم كلمة "شكرًا" و"من فضلك"؛ ولكن من المهم أيضًا أن تكون قدوة جيدة لطفلك وأن تتعامل بود مع من يقومون بعملهم الذي يسهل عليك عيش حياتك. افعل هذا حتى إن كنت تواجه يومًا عصيبًا - أو عندما يحضر لك النادل الطلب الخاطئ، على سبيل المثال. وسواء كنت تتعامل مع جليسة الأطفال أو سائق الحافلة أو موظف المتجر، من السهل أن تتعامل بلطف وأن تقدر جميع أنواع المهن.

• أيها الآباء: لا تحولوا محل أطفالكم لبيع عصير الليمون إلى مطعم يبيع جميع أصناف الطعام. أخبرتني إحدى صديقاتي مؤخرًا عن محل عصير الليمون الأنيق الذي رأته على جانب الطريق خلال رحلتها إلى الشاطئ في عطلة نهاية الأسبوع، فلقد كان عصير الليمون الطازج موضوعًا في دورق أنيق، وكانت الكعكات اللذيذة بالمكسرات مغطاة بنكهات رائعة من المثلجات، وبدت اللافتة كأن هناك خطاطًا محترفًا ظل يعمل عليها لأيام. ولا عجب أني رأيت والدين متحمسين يطوفان حول صبيين يبدو عليهما الملل من المفترض أنهما من يديران هذا الكشك. ما المشكلة؟ لقد فرض هذان الوالدان حسنا النية سيطرتهما على المشروع، الأمر الذي استنزف أية متعة قد يشعر بها ولداهما منه وقلل من رغبتهما وحافزهما. إن أراد طفلك أن يجني بعض المال، فمن الجيد أن تدعمه؛ ولكن إن بدأت تتولـى زمـام الأمـور بـالكامل، فـإنك بـذلك لـن تحرمـه مـن المـرح الـذي سـيشعر بـه فحسـب، بـل مـن فرصـة التعلـم مـن أخطائـه أيـضًا. مـن الأفضـل أن تـدع طفلـك يتولـى زمـام الأمـور، حتـى إن كـان هـذا يعنـي تقديم عصير الليمون من دلو والكعك من صندوق.

يصرفك فرض السيطرة أيضًا عن الدرس المهم الذي يمكنك تعليمه للطفل: هامش الربح: لا يجب بالضرورة أن تكون خبيرًا في إدارة أكشاك عصير الليمون، ولكن في نهاية اليوم سيكون من الرائع أن تجلس مع طفلك بينما يعد النقود التي كسبها ومراجعة تكاليف المكونات معه - الليمون والسكر والأكواب الورقية - ومقارنتها بالمال الذي جناه. يمكنك أن تتحدث عن الفوائد: "إني أتساءل عن قدر المال الذي ستوفره إن استخدمت أكياس الكعك الجاهزة بدلا من المكونات الخام على غرار مسحوق الكاكاو العضوي". هل يستحق الأمر قضاء الوقت في عصر الليمون الحقيقي في مقابل استخدام المسحوق الجاهز إن كان هذا يعني وقتًا أقل لقضائه في بيع عصير الليمون في الكشك؟ ومن جانب آخر، هل يمكنك أن تحدد سعرًا جيدًا لعصير الليمون الطازج لتجعل بيعه يستحق العناء - أو يدر المزيد من الربح؟" - من شأن تلك الدروس خلف الكواليس أن تحمل قدرًا من الأهمية

أكبر من أهمية تزيين الكشك بالكثير من الديكورات والألوان.

• "تحقيق الثراء" ليس من الأهداف المهنية. عندما زار آندي فصل ابنه الذي في الصف الخامس، شعر بالذعر بعد قراءة مقال ابنه الذي يتحدث عما يرغب في أن يكونه عندما يبلغ. قال لي آندي: "لقد كتب ابني أنه يرغب في تحقيق الثراء والشهرة عبر أن يصبح لاعب كرة سلة محترف، وبسبب أن والده رجل قصير مصاب بالربو ولا يمكنه القفز لتصويب الكرة، فإن هذا لن يحدث". في وقت ما، كان الشائع بين الآباء أن يخبروا أبناءهم بأن ما عليهم فعله هو اتباع "أحلامهم" لكي يحققوا العظمة؛ ولكن إن كان طفلك يصبو لتحقيق حلم مستحيل، ليس فقط لأنه يحب لعب الكرة أو الغناء، بل أيضًا لأن ذلك سيجعله ثريًّا، فمن شأن بعض الكلمات الرقيقة منك أن تعيده إلى صوابه. وعليك أن تختار الوقت المناسب، وأن تقيس مقدار نضج طفلك قبل أن تتحدث. لا بأس بأن تخبر طفلك بأنه من الأسهل بالنسبة له أن يحصل على ماجستير في إدارة الأعمال بدلا من اللعب في دوري كرة السلة للمحترفين - مع عدم التوقف عن تشجيعه على لعب كرة السلة. ومن يدري؟ فربما يزداد طول ابنك كثيرًا ويكتسب مهارة الرميات الساحقة، إلا أن فتح عقله على البدائل سيفيده في المستقبل، وفي الوقت ذاته، لا تفزع عندما تراه يرغب بشدة في أن يُصبح ثريًّا في بعض الأحيان، فهذا أمر طبيعي، ولا يعني أنه سيكبر ويصبح محتالا ليكسب المال.

المرحلة الإعدادية

في هذه السن، يمكن للأطفال أن يبدأوا بتحمل المزيد من المسئوليات، بل وقد يجنون المال عبر هذا. وفي الوقت ذاته، عليك أن تواصل التأكيد على الكثير من المسئوليات غير مدفوعة الأجر التي يجب على طفلك التركيز عليها، وأهمها الدراسة. إليك ما يجب أن تقوله لكي تحقق هذا التوازن:

• حان الوقت للمزيد من الأعمال المنزلية الأكثر صعوبة. أصبح الأطفال في المرحلة الإعدادية الآن أكثر قدرة مما كانوا عليه عندما كانوا أصغر سنًّا، ولم تزدد واجباتهم المنزلية وضغوطهم الأكاديمية بعدُ مثلما سيكونون في المرحلة الثانوية، إلى جانب أن الطفل في المرحلة الإعدادية يمكنه الشعور بقدر كبير من الرضا، في البداية على الأقل، عندما يؤدي أعمالا قد تبدو من أعمال البالغين بالنسبة له على غرار قص فروع الأشجار أو غسل ملابسه. بمجرد أن تُرِي طفلك الطريق، ابتعد - لا يتعلق الأمر بالبراعة في الأعمال المنزلية، بل يتعلق بتنشئة شخص يعتمد على نفسه. أدرك أنه من الأسهل بالنسبة لك أن تكنس أرضية المطبخ أو تغسل أرضية الحمام بنفسك بدلا من انتظار طفلك ليفعل، إلا أن تلك

من المهارات الحياتية التي يجب أن يتعلمها ابنك.

إنني أعرف بعضًا من طلبة السنة النهائية في المدرسة الثانوية الذين يقلقون بشأن غسل ملابسهم بأنفسهم أكثر مما يقلقون بشأن دراستهم الجامعية نفسها. إن تنظيف المراحيض وكشط المقالي (عملي المفضل)، ومعرفة كيفية استخدام الممسحة من دون إحداث فوضى، جميعها من الأمور الجيدة، وإن حددت التوقيت المناسب لها، فقد تجعل من طفلك الذي في الصف السادس يهتم بتعلم مهارة جديدة، وسيعود الأمر لك كأب بتحديد إذا ما كانت تلك الأعمال جزءًا من المشاركة الرئيسية كأحد أفراد الأسرة، أم ستكون أعمالا مدفوعة الأجر.

• اسأل عن الأجر قبل بدء العمل. لا تزال ابنة أخ صديقتي تتذكر النصيحة التي أسديتها إياها عندما كانت في الصف السابع وحصلت على عملها الأول كجليسة أطفال. فقد اقترحت عليها عندما تسألها الأم عن أجرها، فعليها أن تقول: "أيًّا ما ترينه عادلا. في واقع الأمر، إن مجالسة طفلك الجميل أجر في حد ذاته". وقد اعتقدتُ أنها ستكون طريقة مهذبة للرد، وطمأنت الفتاة على أنه من المحال أن تجور المرأة على حقها، وقد كنت مخطئة، فعندما حان وقت دفع الأجر، قالت المرأة: "إن كنت واثقة من أنك لا تريدين أجرًا، فشكرًا لك، هذا رائع"، ولم تعطها سنتًا واحدًا. الدرس المستفاد: على الرغم من أنه من الجيد بالنسبة لطفلك أن يكون مهذبًا، فمن الخطأ أن تقلل من قيمة عمله لأنه طفل.

ساعد طفلك على تحديد الأجر العادل بالنسبة له - سواء كان من أجل مجالسة الأطفال أو أعمال البستنة أو قضاء ساعتين في تعليم جار مسن كيفية استخدام مواقع التواصل الاجتماعي أو إجراء أبحاث عن النسب على الإنترنت. اقترح عليه أن يسأل أصدقاءه عن الأجور التي يتقاضونها وأعطه إجابة مهذبة ومباشرة عندما يُسأل عن أجره. وقد تكون هذه فرصة مناسبة للحديث عن بعض مفاهيم سوق العمالة: إن تقاضيت أجرًا أكبر من جميع الأطفال الآخرين مقابل مجالسة الأطفال - ٢٠ دولارًا في الساعة على سبيل المثال في حين يتقاضى الآخرون ١٠ دولارات فقط - فمن المرجح أن تخسر عملاءك لصالح منافسيك. ولكن إن تقاضيت أجرًا بخسًا (٥ دولارات في الساعة على سبيل المثال)، فإنك بذلك تظلم نفسك.

• إن اشتركت في شيء ما، فالتزم به. من المهم بالنسبة لنا أن نتأكد من أن يفي أطفالنا بالتزاماتهم، سواءً كانت التزامات عملية، على غرار الوقوف في كشك لبيع الكتب في معرض كتاب المدرسة أو أنشطة أخرى على غرار دروس البيانو أو فريق كرة القدم. عندما تلزم نفسك بشيء، لا يجب عليك أن تقرر في منتصف العام إذا ما كنت ستكمله أم لا. احضر دروس البيانو حتى نهاية العام، وأنهِ موسم كرة القدم مع الفريق، ومن ثم سيمكنك مشاركة طفلك لتبين - مع مراعاة

حريته الخاصة - إذا ما كانت الأنشطة لا تناسبه (وأنه قد حان الوقت لتغييرها إلى أنشطة على غرار تسلق الجبال أو الرقص) أو أنه بحاجة إلى تقليل عدد الأنشطة التي يشترك بها لأنها قد أرهقته.

لا شك في أنه أصبح عليك الآن أن تستخدم أحكامك الخاصة. ولقد توقفت عن حضور أحد الدروس عندما كان المعلم قاسيًا للغاية معي أو كان زملائي في الدرس بغيضين؛ ولكن بوجه عام من الجيد أن تؤكد لطفلك أنك تتوقع منه أن يلتزم بما اشترك فيه. كما يمكنك أن توضح له أن بقية أعضاء الفريق أو المتطوعين يعتمدون عليه، وأن تركهم بمفردهم في هذا الوقت لن يكون عادلا. فلا شك في أن هذا الأمر من الأمور التي قد يرغب شخص آخر في أن يؤديه نيابة عنه. وقص عليه قصة من حياتك - وقت ما عندما كنت ترغب في الخروج من فريق الكشافة أو فريق العدْو، ولكن عندما تتذكر الأمر، تشعر بالسعادة لأنك لم تفعل؛ لأنك في نهاية العام شعرت بالكثير من الفخر (بالمناسبة، لا بأس إن لم تكن قد ألقيت نظرة على النياشين التي حصلت عليها أو أنك لم تمارس العدو منذ عقدين من الزمان؛ فالفكرة هنا هي أنها كانت أمرًا شعرت بالسعادة لأنك أتممته في ذلك الوقت منذ أمد بعيد).

• استوعب مفهوم الأجر الأدنى. سؤال سريع: هل تعرف الحد الأدنى الفيدرالي للأجور؟ إنه ٧.٢٥ دولار في الساعة في وقت كتابة هذه الكلمات (بعض الولايات حددت أجورًا أعلى - ففي ولاية ماساتشوسيتس، على سبيل المثال، يصل إلى ١ دولارًا في الساعة). والآن، لم يجب أن نهتم بهذا؟ أولا، من الجيد أن يدرك طفلك أن دولتنا قد قدمت مفهوم الحد الأدنى للأجور في عام ١٩٣٨ (عندما كان ٢٥ سنتًا في الساعة) بهدف حماية الناس من الفقر (وتم تعديله طبقًا لمعدلات التضخم ليصل إلى ٤.٢٥ دولار في الوقت الحالي). ومن الجيد أيضًا ذكر أن هناك حوالي ٣ ملايين أمريكي في العصر الحالي يتقاضون ٧.٢٥ دولار في الساعة أو أقل. لذا، دعنا نجر الحسابات: إن عمل شخص ما ٤٠ ساعة أسبوعيًّا مقابل الحد الأدنى للأجور، فإنه سيتقاضى ١٤٥٠٠ دولار سنويًّا - أقل من المبلغ الذي حددته الحكومة لشخص يعول أطفالًا ليظل فوق خط الفقر.

من شأن تلك الحقيقة وحدها أن تكون طريقة جيدة لتعريف طفلك بالحقائق الحالية للأمور. ما الجدالات الدائرة فيما يتعلق برفع الحد الأدنى للأجور؟ وما أسباب رفض بعض أصحاب الأعمال رفعها؟ ما الحلول المناسبة لذلك؟ لا حاجة بهذا النقاش لأن يكون محاضرة يلقيها أستاذ في الحقوق المدنية، إلا أن الموضوع يستحق التطرق إليه، لأنه سيؤثر على طفلك مباشرة. لا ينطبق الحد الأدنى للأجور على جميع الأشخاص أو جميع الوظائف، حيث إن الطلبة والأطفال والبالغين الذين يعملون في وظائف يحصلون منها على

إكراميات دائمة، مثل الندل، لا يحصلون دومًا على ٧.٢٥ دولار في الساعة. في الواقع، الحد الأدنى لأجور الندل هو ٢.١٣ دولار في الساعة (لهذا السبب، يجب عليك أن تمنحهم إكراميات سخية عندما يقدمون لك خدمة ممتازة). وعلى طفلك أن يعلم أنه إن كان أقل من ٢٠ عامًا، فسيدفع له رئيسه في العمل ٤.٢٥ دولار في الساعة طوال أشهر العمل الثلاثة الأولى، وبعد هذا سيكون عليه أن يدفع له كامل الحد الأدنى للأجور على الأقل. للمزيد من المعلومات عن الحد الأدنى للأجور في ولايتك، زر موقع وزارة العمل الأمريكية: / dol. gov / whd / minwage .America. htm

• أيها الآباء: خذوا دوافع طفلكم لريادة الأعمال على محمل الجد - ولكن بحدود. إن أطفال هذا العصر أصبحوا مهووسين بجمع المال؛ لذا سيبتكرون بعض الحيل المثيرة للتساؤل (تظاهرت وجوي بـأننا وجـدنا فـأرًا فـي طعـام متجـر الأطعمـة السـريعة حتـى يعطينـا المـال مقـابل سـكوتنا)، أو قـد يخـرجون بـأفكار عمليـة مـذهلة، ولكنـها مليئـة بـالعيوب، بطريقـة أو بـأخرى. (أراهـن أن شـركة ألـواح التزلـج ستعطيني المال مقابل رسم شعارها على وجهي). سيكون عليك أن تستمع لهم من دون أن تبدي الملل؛ حيث إن الأطفال يأخذون تلك المشروعات على محمل الجد، لذا لا تحط من قدرها، بل شجع الجيد منها، وأبعدهم بلطف عن السيئة، وكن حازمًا مع الأفكار التي تنتهك الأمان أو الأخلاقيات سواءً كانت افتراضية أو واقعية.

المرحلة الثانوية

وظيفة ابنك الرئيسية هي الدراسة، حيث إن الاجتهاد فيها هو أفضل طريق لزيادة فرصه للالتحاق بالجامعة التي يختارها، بل وربما يحصل على بعض المال في صورة منحة دراسية؛ ولكن هناك أيضًا الكثير من الإلهاءات، ومهمتك كوالد لأحد طلبة المرحلة الثانوية أن تساعده على تحديد أولوياته مستخدمًا التوجيهات التالية.

• العمل خلال العطلة الصيفية بدلا من العام الدراسي. بالنسبة للكثير من الآباء، قد يخفف حصول الابن على عمل مقابل أجر خلال دراسته الثانوية بعض الأعباء عن ميزانية الأسرة، كما قد يمنح العمل الطالب تجربة قيمة عن العالم الحقيقي. علاوة على ذلك، عندما يجني ابنك ماله الخاص، سيشعر بأنه "ملكه" أكثر من أي مصروف جيب أو هدايا مالية حصل عليها من قبل. وطبقًا لبعض الأبحـاث، قـد يسـاعد العمـل لبضـع سـاعات أسـبوعيًّا علـى زيـادة متوسـط درجـات الطـالب قلـيلا، وفـي النـهاية، سـتتحدد الحاجـة لعمـل ابنـك طبـقًا

لقيم أسرتك وحالتها المادية. أصبحت أتذكر متأملة الوظائف التي عملت بها خلال دراستي الثانوية: في صيدلية أوكلاند، سبرينج فيلد داينر، وبرستيج كاترارز؛ ولكني أشفق على الآباء الذين يرون أن عمل أبنائهم بعد انتهاء اليوم الدراسي؛ إضافة إلى أعبائه الدراسية، سيكون كثيرًا عليه. وقد توصلت بعض الأبحاث إلى أن الآباء يمتلكون الحق في أن يكونوا حذرين في هذه القرارات. في دراسة أجراها المكتب الأمريكي لإحصاءات العمالة، وجد أن الطلبة يقضون وقتًا أقل - بمقدار ٤٩ دقيقة - لأداء واجباتهم المنزلية خلال أيام عملهم بدوام جزئي، كذلك توصلت دراسات أخرى إلى أن الطلبة الذين يقضون وقتًا أطول في الاستذكار يحققون درجات أعلى، ولِمَ لا يغتنمون الفرصة؟ نصيحتي هي: إن أمكن، اجعل طفلك يتخلى عن وظيفته التالية لليوم الدراسي، وأن يركز بدلا من هذا على كسب المال خلال العطلة الصيفية. وإن أراد العمل في وظائف غير نظامية على غرار مجالسة الأطفال أو تعليمهم، فلا بأس بهذا، ما دامت لا تؤثر على وقت الواجبات المنزلية.

• سيكون عليك أن تدفع ضرائب. عندما يبدأ ابنك وظيفته الأولى مقابل راتب، قد يبدو ضئيلا في البداية، كما أنه لن يدرك ما يعنيه الراتب، خاصة إن كان يدفع مقابل الكتب باستخدام المال الذي يجنيه من الوظائف غير النظامية حتى ذلك الوقت (توصل اختبار عالمي حديث إلى أن ٣ من كل ٤ أطفال أمريكيين في الخامسة عشرة من العمر لا يمكنهم استيعاب مفهوم الرواتب)، وسيحين الوقت لدرس سريع عن الضرائب. الأمر باختصار: يدفع العاملون ضرائب على الدخل إلى الحكومة لكي تمول كل شيء، بداية من الطرق السريعة والمدارس والسيطرة على المجالات الجوية، إلى الجيش والرعاية الصحية للفقراء. هذه هي الصورة العامة؛ ولكن على المستوى الشخصي، هناك بضعة أمور مهمة يجب أن يستوعبها ابنك: أحدها، الفارق بين إجمالي الراتب (المبلغ الذي يجنيه قبل خصم الضرائب) وصافي الراتب (المال الذي يحصل عليه، الأقل من إجمالي الراتب، حيث يتم خصم الضرائب).

عندما يبدأ ابنك عمله، فربما يُغرَق بالكثير من الاستمارات لملئها، والتي تحدد قدر المال الذي سيُخصم من كل راتب، والذي سيُرسل إلى مكتب الضرائب على الدخل. وفي نهاية العام الضريبي، سيكون عليه أن يملأ استمارات عائدات الضرائب وإرسالها إلى مكتب الضرائب على الدخل للتأكد من أنه دفع القدر الصحيح من الضرائب، وربما يتمكن من استعادة ماله إن دفع أكثر من المطلوب (لكي ترى إن كنت بحاجة إلى تسجيل بياناتك في مكتب الضرائب على الدخل، فأكمل اختبار مكتب الضرائب على الدخل: هل أحتاج إلى تسجيل بياناتي في استمارة استعادة الضرائب على موقع IRS. gov). هناك فئات أخرى يتم خصمها من راتبه وتشمل ضرائب الولاية

والضرائب المحلية، والاشتراك في قانون المساهمات التأمينية الفيدرالي. وتُدفع هذه الأموال من أجل التأمينات الاجتماعية (والتي تذهب مباشرة إلى أجداد طفلك) والرعاية الصحية (والتي تساعد أجداد ابنك على تغطية تكاليفهم الطبية). للمزيد من المعلومات عن رواتب المبتدئين، انظر ص ٦٠.

• ضع بعضًا من المال في حسابات التقاعد الشخصية - لا أمزح. يستخدم أغلب الأطفال الذين يعملون بدوام جزئي أو خلال العطلات الصيفية المال الذي يكسبونه من أجل شراء الوقود والملابس وغيرها من النفقات المعيشية - إن كنت قد قرأت الفصل الثاني عن التوفير من أجل مصروفات الجامعة. ولكن إن كانت جميع تلك الأمور قد تمت تغطيتها، فعلى طفلك أن يدخر بعض المال في حسابات التقاعد الشخصية. قد تبدو تلك الفكرة من الأفكار التي قد يكتبها الصحفيون الاقتصاديون في الصحف، ولكنها قد تكون فكرة جيدة إن تمكن طفلك من القيام بها. تعد تسمية تلك الحسابات تسمية خاطئة؛ ففي رأيي، يجب تسميتها "حسابات المكان الرائع"؛ حيث يمكنك أن ترى مدخراتك تنمو؛ وبذلك تجني فوائد معفاة من الضرائب إلى الأبد (على النقيض من حسابات الادخار المصرفية، حيث سيكون عليك أن تدفع الضرائب عليها كل عام). هناك أمر رائع آخر يتعلق بذلك النوع من الحسابات، وهو أن طفلك يمكنه سحب أمواله في أي وقت يريد، من دون ضرائب أو شروط جزائية. والصعوبة الوحيدة في تلك الحسابات هي أنه لا يمكنه وضع سوى الأموال التي يجنيها من العمل فيها، وبالتالي لا يمكنه وضع الأموال التي حصل عليها من الهدايا أو من عمله كجليس أطفال قبل أن يخبر دائرة الإيرادات الداخلية به.

والآن، عليك أن تقنع طفلك بهذا الأمر مستخدمًا الحسابات. وعندما يبلغ السادسة عشرة من عمره، أخبره بأن يضع مبلغ الـ ٥٠٠ دولار من الأموال التي كسبها خلال العطلة الصيفية في حسابات التقاعد الشخصية، والتي ستجني معدل فائدة يصل إلى ٧٪، ومن ثم يترك ذلك المبلغ دون مساس، وألا يأخذ منه أي شيء خلال دراسته الثانوية أو الجامعية أو ما بعدها. وعندما يصل إلى الخامسة والستين من عمره (نعم، قد يصل إلى هذه السن ذات يوم)، ستنمو الخمسمائة دولار لتصل إلى ١٤ ألف دولار. علاوة على ما سبق، إن كان قادرًا على وضع ٥٠٠ دولار إضافية كل عام إلى تلك الحسابات، فستصل مدخراته إلى ٢٠٠ ألف دولار. لا شك في أن وضع ٥٠٠ دولار في تلك الحسابات كل عام - أو لمرة واحدة فقط - لا تُعد واقعية بالنسبة لبعض الأسر؛ ولكن هناك طرقًا لفتح مثل هذه الحسابات بمائة دولار فقط (للمزيد من المعلومات عن كيفية فتح حساب تقاعد شخصي، انظر الفصل السابع).

أمـر إضـافي: إن كـانت أسـرتك مؤهلـة للمسـاعدات الماليـة الفيـدرالية مـن أجـل الالتحـاق بالجامعـة، فـإن الاسـتمارات لا تتطلـب معرفـة إذا مـا كـان طفلـك (أو أنـت) يمتلـك حسـابات تقاعـد شـخصية أم لا. وحـيث إنـه يتـوقع مـن الطـالب فـي هـذه الحالـة أن يسـهم بمقـدار ٢٠٪ مـن المصـروفات مـن مـدخراته، فلـن يُنظـر لتلـك الحسـابات علـى أنـها مـدخرات ولـن تقلـل مـن المسـاعدات الماليـة الفيـدرالية لأسـرتك (ملحوظة: بعض المدارس تسأل عن حسابات التقاعد الشخصية والمساعدات المالية، انظر الفصل التاسع).

دليل العبقري المالي لفهم راتبك

عندما يحصل ابنك على راتبه الأول، فقد يركز فقط على سبب كونه ضئيلا، وستسنح لك فرصة لشرح القواعد الرئيسية له - ولتجديد معلوماتك - باستخدام النقاط التالية المفيدة. لن تظهر جميع البنود التالية في بيان راتب ابنك، ولكن مع تقدمه في العمر سيكون من الجيد أن يدرك ما عليه توقعه.

دليل العبقري المالي لفهم راتبك

عندما يحصل ابنك على راتبه الأول، فقد يركز فقط على سبب كونه ضئيلا، وستسنح لك فرصة لشرح القواعد الرئيسية له – ولتجديد معلوماتك – باستخدام النقاط التالية المفيدة. لن تظهر جميع البنود التالية في بيان راتب ابنك، ولكن مع تقدمه في العمر سيكون من الجيد أن يدرك ما عليه توقعه.

١ جدول الرواتب
عادة ما يتم دفع الرواتب كل أسبوعين.

٢ الخصومات
إنها الأموال التي تُخصم من راتبك قبل أن تخصم الحكومة الضرائب (وهذا أمر جيد)؛ حيث إنها توجه إلى بدائل أخرى مثل خطط التقاعد والتأمين الصحي (الطبي والأسنان والعيني)، وحسابات الادخار الصحي أو حسابات الإنفاق المرن وغيرها.

٣ خطط التقاعد
إن كان لديك خيار الاشتراك في حسابات التقاعد هذه، فاشترك فيها عبر دفع مبلغ مساوٍ لما تدفعه شركتك؛ حيث إن مساهماتك ومساهمات شركتك معًا ستظهر في بيانات راتبك.

٤ الضرائب
هناك ثلاثة أنواع من الضرائب التي تُخصم من راتبك: هناك الضريبة على الدخل (الفيدرالية، والولاية والمحلية)، والتي تساعد الحكومة على إنشاء المدارس والطرق وغيرها الكثير، كما ستدفع مقابل التأمين الاجتماعي والرعاية الصحية.

٥ الراتب الإجمالي في مقابل الراتب الصافي
الراتب الإجمالي هو إجمالي المال الذي كسبته قبل خصم الضرائب وغيرها من الخصومات.

• أيها الآباء: قللوا من أعمال أطفالكم في المنزل قليلا. أعلم أني نصحت بشدة من قبل بتكليف طلبة المرحلة الثانوية بأعمال منزلية، فلم إذن غيرت من رأيي فجأة؟ إليك السبب: لقد أصبحت تجربة الدراسة الثانوية أكثر صعوبة مما مضى، وقد يعود السبب لعدة أسباب: كالآباء مفرطي الحماس، زيادة المنافسة على حجز مكان في الجامعات الكبرى، والأطفال مفرطي الطموح. أيًّا كان السبب، لا يزال الضغط حقيقيًّا: توصلت الأبحاث إلى أن المراهقين أصبحوا يشعرون بالتوتر

في المدرسة الثانوية أكثر مما مضى. مع الصفوف المتقدمة واختبارات سات والأنشطة الرياضية والكثير من الالتزامات الأخرى - ناهيك عن الكثير من الواجبات المنزلية - تتراكم الكثير من الأعباء على كاهل الأطفال، إلا أن إعفاء طفلك من جميع الأعمال المنزلية ليس الحل أيضًا، بل أكد على قيامه بالأعمال الأساسية، على غرار تنظيف طاولة الطعام (أو غسل طبقه على الأقل) وتنظيم فراشه (ولكن ليس بطريقة مبالغ فيها). إن كان طفلك يتبع نظامًا جيدًا ويؤدي الأعمال المنزلية الرئيسية من دون أن يشكو، فالتزم معه بهذا النظام؛ ولكن إن لم تلزم أطفالك في الماضي بمساعدتك في الأعمال المنزلية، فلن يكون هذا هو الوقت المناسب للبدء.

١. **هدف الطفل هو: الانتقام (المقابلة بالمثل)** **عدم الأهلية المفترضة (أن يستسلم، ويُترك بمفرده)**	**٢.** **إذا شعر الوالد / المدرس بـ:** **الألم** **خيبة الأمل** **عدم التصديق** **الاشمئزاز** **الاكتئاب** **اليأس** **العجز** **عدم الأهلية**	**٣.** **ويميلو إلى أن يكون رد فعله هو:** **الانتقام** **المقابلة بالمثل** **يقول لنفسه، "كيف أمكنك أن تفعل ذلك معي؟"** **أخذ سلوك الطفل على محمل شخصي** **الاستسلام** **عمل المهمة بدلًا من الطفل** **المساعدة أكثر من اللازم** **إظهار عدم الثقة بالطفل**	**٤.** **إذا كان رد الطفل هو:** **الانتقام** **إيذاء الآخرين** **إلحاق الضرر بالممتلكات** **مقابلة المواقف بالمثل** **زيادة من حدة سلوكه** **الصعود من السلوك نفسه أو اختيار سلاح آخر** **المزيد من التقهقر** **السلبية** **غياب التحسن** **عدم الاستجابة** **تجنب المحاولة**	**٥.** **المعتقد الذي يكمن خلف سلوك الطفل هو:** **"لا أشعر بالانتماء؛ لذلك سوف ألحق الأذى بالآخرين بالطريقة التي أتألم بها".** **"لا يوجد مَن يعجب بي أحد أو يحبني"** **"لا أعتقد أنني يمكنني الشعور بالانتماء؛ لذلك سوف أقنع الآخرين بألا يتوقعوا أي شيء مني".** **"أنا عاجز وغير قادر، ولا فائدة من المحاولة؛ لأنني لن أقوم بالأمر بشكل صحيح".**

الجامعة

في خلال العام الدراسي، يجب أن ينصبَّ تركيز ابنك على دراسته وربما إلى جانبها عمل يجني منه المال، وفي الوقت ذاته، عليه أن يجهز نفسه من أجل العمل بعد انتهاء دراسته الجامعية؛ لذا ساعده على البدء باستخدام النصائح التالية.

• احصل على عمل بدوام جزئي في أثناء الدراسة. توصلت الدراسات إلى أن طلبة الجامعة الذين يعملون في وظائف داخل الحرم الجامعي لعشرين ساعة أسبوعيًّا يحققون درجات أعلى من أولئك الذين لا يعملون في مثل تلك الوظائف. تفسير الأمر: يشعر أولئك الطلبة بأنهم أكثر اندماجًا في الحياة الجامعية كأحد

الأفراد النشطين في المجتمع، الأمر الذي يساعد على تحسين قدراتهم الأكاديمية (المثير في الأمر، أن هذا الأمر لا يشمل الطلبة الذين يعملون خارج الحرم الجامعي). هناك سبب آخر اقترحته دراسة شملت الدولة بأكملها أجرتها جامعة كاليفورنيا بمدينة ميرسيد: يشعر الأطفال الذين يسهمون في تغطية مصروفاتهم الجامعية، سواءً كانوا يحتاجون إليها أم لا، بأنهم يستثمرون في دراستهم لأنهم مغطون ماليًّا بصورة أكبر. علاوة على ما سبق، على النقيض من الدراسة الثانوية، لا تستغرق الدراسة الجامعية إلا بضع ساعات كل يوم. ويشعر الكثير من الطلبة بأن عملهم في وظيفة يساعدهم على تنظيم أوقاتهم بصورة أفضل. سواءً كان يعمل في مطعم أو اتحاد الطلبة أو معمل أستاذه المفضل، فمن شأن العمل في وظيفة داخل الحرم الجامعي أن يحسن من درجات الطالب وكذلك يزيد من أمواله، ما دام لم يُزد عدد ساعات العمل بإفراط.

• قارن بين مزايا وعيوب فترات التدريب غير مدفوعة الأجر. على الطالب الذي يرغب في العمل في مؤسسة غير هادفة للربح، فنية كانت أو تجارية، أن يرتضي بعمل غير مدفوع الأجر ليحجز لنفسه مكانًا فيها؛ حيث يفرض القانون على أصحاب الأعمال أن يعرضوا فترات تدريب غير مدفوعة الأجر فقط إن كانت ذات فائدة تعليمية. لا شك في أنه أمر شخصي، إلا أن مسألة ما يطلبه صاحب العمل من المتدربين من دون أجر لديه قد تم التدقيق فيها خلال السنوات الأخيرة، وفي واحدة من الحالات التي تم تداولها بشكل كبير، حالة خريجي الجامعة الشباب الذين عملوا ضمن طاقم عمل فيلم Black Swan عام ٢٠١٠ لصالح شركة فوكس سيرش لايت واعترضوا على عدم تقاضيهم أجورًا. لقد كانوا يشعرون بكم العمل المفرط الذي يقومون به، بما في ذلك متابعة طلبات الطعام والعثور على وسادة لا تصيب مخرج الفيلم بالحساسية، وأنها لا تلبي معاييرهم التعليمية التي عملوا من أجلها (بعد قضية استمرت خمس سنوات في المحاكم، تمت تسوية الأمر). ومع وصول المزيد من الحالات المشابهة إلى منصات القضاء، ظل الأمر معلقًا دون إجابة.

أيًّا كانت العواقب القانونية، يعود الأمر لطفلك فيما يتعلق باكتشاف إذا ما كانت فترة التدريب ستساعده على بدء مسيرته المهنية أم أنها مجرد مضيعة للوقت. وإن كان يعمل في جمع القمامة، فهل سيتمكن من الملاحظة والتعلم وتكوين بعض المعارف في شركة علاقات عامة أو مستشفى أو مؤسسة غير هادفة للربح؟ ناقش التفاصيل العملية في مرحلة مبكرة من عمر طفلك. من سيدفع مقابل الغرفة السكنية والطعام إن لم يكن التدريب مقابل أجر خلال فترة الصيف وطفلك لا يعيش معك؟ (لا بأس بأن تشرح لابنك أنه على الرغم من أن بعض أصدقائه وزملائه قد يتمكنون من العمل في فترات تدريبية غير مدفوعة الأجر مع دعم آبائهم لهم ماديًّا، وأنه لا يعد أمرًا يمكنك تحمل تكلفته أو اختيار فعله). كيف سيمكنه جني المال ليتمكن من المشاركة في مصروفات الجامعة؟ قد يضطر

للعمل كنادل خلال الليل أو خلال عطلات نهاية الأسبوع أو العمل في وظيفة بدوام جزئي، كما تفعل نسبة ٤٠٪ من المتدربين دون أجر، كما يجدر به التواصل مع جامعته لكي يعرف إذا ما كانت فترة التدريب التي سيعمل خلالها ستفيده في الدراسة - أو أنها ستجعله مؤهلا للحصول على راتب يساعده على تحمل نفقات معيشته. لا شك في أنه لا يوجد ما يضمن ألا تنتهي التجربة نهاية سيئة؛ ولكن تذكر، ستنتهي فترة التدريب بنهاية الصيف وستضيف بندًا جديدًا إلى سيرته الذاتية - ولحياته.

• فكر في العمل العام - حتى إن كان عليك الكثير من ديون القروض الدراسية. لا تعني الديون الدراسية الكبيرة أنك لا تستطيع العمل في وظيفة تدر عليك فائدة، فمن شأن البرامج الخدمية على غرار أمريكوربس وتيتش فور أمريكا وبيس كوربس أن تؤهلك للإعفاء من القروض؛ حيث يؤهَّل العاملون بدوام دائم في برنامج أمريكوربس، على سبيل المثال، للحصول على مكافأة تعليمية قدرها ٦ آلاف دولار بعد عام من الخدمة، والتي يمكن استخدامها لسداد القروض الدراسية المعلقة. ويؤهَّل من يعمل مع برنامج تيتش فور أمريكا لمدة عامين للحصول على مكافاة تزيد على ١١ ألف دولار تسدَّد بها القروض الدراسية أيضًا، إلى جانب أن خريجي الجامعات الذين يبدأون العمل في التدريس أو غيره من الخدمات العامة قد يؤهلون للإعفاء الفيدرالي من القروض بعد العمل لفترة محددة من الوقت. انظر صفحة ٩٢ للمزيد من التفاصيل عن برامج سداد القروض تلك.

مرحلة الشباب

مما لا شك فيه أن العمل سيمنحنا حسًّا بالهدف والمعنى في حياتنا. ولا يتعلق العمل برمته بالراتب؛ ولكن دعونا نكن واقعيين: الراتب مهم. والآن، بعدما تخرج ابنك من الجامعة، إليك ما قد يساعده على الحصول على راتب جراء عمله.

• اعمل. ربما كان ابنك الخريج يتوقع العمل في شركة جوجل، ولكنه لم يحصل إلا على عرض من شركة محلية صغيرة - سيكون هذا هو الوقت المناسب لأن تجري المحادثة الأبوية الأهم في حياتك، والتي قد تدور على النحو التالي: كن أفضل من يطوي القمصان/أفضل نادل في ستار باكس/أفضل مساعد إداري يمكنك أن تكون عليه. ولن يؤثر أداؤك في العمل على رأي رؤسائك أو زملائك أو عملائك بك فحسب، بل سيكون له تأثير كبير على ما سيحدث لك في المستقبل. كان ابن أخ إحدى صديقاتي، جاي،

يرغب في أن يكون عالم حيوان، وكان يخطط للالتحاق بكلية الدراسات العليا. أما الآن، فكان يحتاج للعمل لعامين ليوفر المال اللازم لمصروفات الدراسات العليا؛ لذا بعد أن تخرج من الجامعة، عاد ليعيش مع والديه والتحق بالعمل في متجر بيتكو، الأمر الذي كان يعني أنه سيعمل مع الحيوانات ويساعد الناس على العناية بحيواناتهم الأليفة. وبدأ يعمل بكامل طاقته، ومكنته تلك الخبرة من الحصول على فترة تدريبية في حديقة حيوان مدينة سان فرانسيسكو. وأخيرًا، لا يعني أنك بدأت العمل في مكان ما انه لم تعد أمامك خيارات أخرى. فما دام ساد اعتقاد في الماضي أنه يجب على الخريج أن يظل في عمله لمدة عامين وإلا سيخاطر بأن يبدو كمن يبدل الوظائف باستمرار، فإن أغلب الخريجين في الوقت الحالي لا يستمرون في وظيفة واحدة لأكثر من عام واحد. ولقد أصبح من المعتاد أن يعمل الشباب لفترات قصيرة في أية وظيفة.

• إما أن تحصل على أجر أو تعثر على عمل آخر. خلال دراسة ابنك في الجامعة، قد تكون فترة التدريب غير مدفوعة الأجر طريقة رائعة لأخذ فكرة عن مجالات العمل الشيقة والحصول على خبرات قيمة؛ ولكن بمجرد أن يتخرج من الجامعة، فقد تسبب له فترات التدريب مشكلة. قد تكون فترات التدريب مفيدة لأصحاب الأعمال ولكنها قد تكون بداية النهاية لابنك الذي يحتاج إلى وظيفة حقيقية (في واقع الأمر، كما ذكرت في صفحة ٦٢، رفع عدد من المتدربين قضية على أصحاب الأعمال لأنهم استغلوهم كموظفين مجانيين). وإن كنت على استعداد لدعم ابنك الخريج إلى ما لا نهاية، تبين الفترة التي يمكنك تحمل تكلفة دعمه خلالها - إن كنت قادرًا على تحمل تلك التكلفة من الأساس. كما يجب عليك أن تتدخل إن كنت تعتقد أن فترة التدريب تلك لن تؤدي بابنك إلى الحصول على وظيفة حقيقية أو تضيف إلى سيرته الذاتية. ما نصيحتي؟ بعد قضاء ستة أو تسعة أشهر كمتدرب، قد يكون على ابنك طلب الحصول على وظيفة بدوام كامل في نهاية العام أو يبدأ البحث عن وظيفة أخرى بأجر. ولا تشجع ابنك على أن يدخل في فترات تدريبية متتالية من دون أجر.

• فاوض - ولكن بحكمة. تلقيت عرضي الأول الحقيقي للعمل عبر الهاتف، وقبلت الراتب الذي عُرض عليَّ على الفور. بعد دقائق، اتصل بي صاحب العمل مرة أخرى وقال إنه شعر بالذنب بسبب الراتب المنخفض؛ ولكني أجبته بحماقة: "لا، لا، لا بأس، أنا متحمسة للعمل". فأجابني: "حسنًا". وبالتالي، علقت لفترة مع راتب منخفض في بداية وظيفتي. لست فخورة بتلك القصة، ولكنها تظهر مدى صعوبة التحدث عن الراتب، خاصة بالنسبة للشباب والشابات الذين يترددون كثيرًا في أثناء التفاوض، كما أظهرت الدراسات. إن الحصول على الراتب الأول المناسب أمر شديد الأهمية، حيث توصلت الدراسات إلى أن أغلب زيادة الرواتب تحدث خلال العقد الأول من عمل المرء، وتُحسب الزيادات على أساس الراتب الأصلي.

للأسف، لا توجد الكثير من النصائح الجيدة، حيث إنها تشجع الناس على التفاوض أيًّا كان عرض العمل - وهو الأسلوب الذي قد يؤتي نتائج عكسية، وسيكون عليك مقاومة هذا الأسلوب عبر النظر إلى العرض بموضوعية.

لا يتم التحدث عن الراتب عادة خلال الجلسة الأولى، لذا أخبر ابنك بألا يبدأ هو الحديث عن الراتب، و يجدر به أن يذهب إلى مقابلة العمل بعدما يعرف الرواتب المعتادة في ذلك المجال، وأخبره بأن يتصفح مواقع Salary. com و، Glassdoor. co m و، PayScale. com. وإن كان يعرف موظفين في تلك الشركة، فيمكنه أن يسألهم عن متوسط الراتب الذي عليه توقعه، وقد توصلت الدراسات إلى أن الجميع يمتلكون رغبة في التحدث عن رواتبهم أكثر مما تعتقد. وتحتاج النساء على وجه الخصوص إلى فعل هذا، حيث إن خريجات الجامعات يحصلن في المتوسط على رواتب تقل بنسبة ٧٪ عن أقرانهن من الرجال في الوظائف نفسها ومقابل عدد ساعات العمل نفسها. قد لا تكون نصيحة عدم التحدث أولا عن الراتب عملية طوال الوقت - لذا، إن سُئل ابنك بطريقة مباشرة عن الراتب الذي يتوقع الحصول عليه، فيجب أن يكون على استعداد لتحديد رقم بعينه. بمجرد أن يتم العرض الرسمي، إن كان ابنك سيحصل على راتب منخفض، فعليه أن يتحدث بأدب من أجل الحصول على راتب أفضل - ربما عبر عرض البيانات التي جمعها عن الرواتب المعتادة في المجال أو مقابل خبرته في المجال. وإن لم يكن واثقًا من تلك المعلومات، فلا بأس بأن يطلب مهلة ٢٤ ساعة ليفكر في الأمر، ومن ثم يقوم ببعض الأبحاث السريعة. ولكن، إن كان يعلم أن العرض مناسبًا، فعليه قبوله على الفور. ومن الخطأ أن يتفاوض على الراتب لأنه يعتقد أنه سيبدو بطلا إن فعل. ومن شأن تعاملك بعنف مع عرض جيد أن يسيئ إلى صورتك لدى صاحب العمل في المستقبل. وإن أحبك صاحب العمل فإن هذا سيساعدك على الحصول على ما تريده في المستقبل. وأخيرًا وليس آخرًا، خلال أية مفاوضات، يجب أن يسأل ابنك عن الفوائد، والتي تعادل نسبة ٣٠٪ على الأقل من راتب أي شخص عادي. إن كانت هناك عطلات أو منح دراسية أو أية فوائد أخرى تهم ابنك، فعليه أن يتأكد من الحصول على ما يريد، أو يطلبه على الأقل، وأخبره بأهمية حسابات التقاعد الذي تقدمه الشركة (انظر صفحة ١٦٦ للمزيد من المعلومات عن مدخرات التقاعد).

• كونك تنشئ عملك الخاص فهذا أمر رائع، ولكنه محفوف بالمخاطر ويحتاج إلى بذل الكثير من الجهد. اجتاحت حمى ريادة الأعمال الأمة مع ظهور برامج تليفزيونية على غرار Shark Tank وتزايدت أعداد المعاهد التي تعلم ريادة الأعمال. ولا عجب من أن يكتشف استطلاع أجرته شركة الاستشارات ديلويت أن ٧٠٪ من جيل الألفية الثانية يتخيلون أنفسهم يعملون في أعمال مستقلة في مرحلة ما من حياتهم. لكن الأمر الذي عادة ما لا يتخيله من يحلمون بريادة الأعمال هو مدى

صعوبة تحقيق هذا الحلم، حيث إن شركة من كل ثلاث شركات جديدة تغلق أبوابها في خلال عامين فقط من افتتاحها، ونصف إجمالي عدد تلك الشركات تُغلق في خلال ٥ سنوات.

من المهم أن يستوعب ابنك جميع الاحتمالات، وأن ينظر إلى ريادة الأعمال كعمل وليس كأسلوب حياة. لا أقول إنه لا يمكن لابنك أن ينجح، ولكني أقول إن الأمر يتطلب أكثر من مجرد بضع شرائح منزلقة على برنامج باور بوينت وخطة عمل رديئة لتحقيق هذا النجاح، ورغم أن خريجي الجامعات الجدد قد يكونون مفعمين بالطاقة (ومن دون مسئوليات أسرية أو رهون عقارية) للعمل لساعات طويلة مقابل أجور منخفضة لتحقيق أهدافهم، فإنه - طبقًا لدراسة نُشرت في دورية هارفارد لإدارة الأعمال - لم يكن رواد الأعمال التقنيون الناجحون في مدينة نيويورك من الخريجين الجدد، بل كانوا في الحادية والثلاثين من العمر عندما أسسوا شركاتهم، ثم حصلوا على شهاداتهم العليا وواصلوا العمل في مجالاتهم قبل البدء بشركاتهم الخاصة.

• اعمل في الوظيفة المتوافرة لك وليس في الوظيفة التي تعتقد أنها تناسبك. ربما نشر ابنك بالفعل موقعًا إلكترونيا عن شركته التقنية الناشئة، ولكن في الوقت الحالي، يجدر به أن يتأكد من أنه يعلم كيفية استخدام الطابعة. شجعه على أن يحاول أن يجعل من نفسه شخصًا لا غنى عنه في عمله. تتذكر ليزا، التي أصبحت اليوم رئيسة واحدة من جامعات مدينة نيويورك الكبرى: "خلال واحدة من وظائفي الأولى، كنت في اجتماع مع عدد من الزملاء، وكان على أحدنا أن يسجل ما يدور في الاجتماع. ورأى الجميع أن الأمر مهين بالنسبة لهم، ولكني تطوعت للأمر. وعندما قرأ المدير ملاحظاتي، قال إنها كانت جيدة وطلب مني أن أكون من يكتب التقارير. لست ممن يترفعون عن القيام بأي عمل كان". الخلاصة: حتى إن كان طفلك يقوم بعمل لا يمثل فارقًا لأحد (ومن المرجح أنه سيفعل)، ففي نهاية المطاف، سيعني شيئًا بالنسبة له.

الفصل الرابع: التخلص من الديون



بعد بضع سنوات من تخرج "سيينا" في الجامعة، اعتقدت أنها قد أنجزت كل شيء. وحصلت على شهادة من إحدى الجامعات الكبرى، وبعد أن عملت لبضع سنوات في صحيفة صغيرة، تم قبولها في إعداد برنامج تلفيزيوني من إحدى الجامعات الكبرى. لا شك في أنها كانت مدينة بقرض تعليمي كان سيزيد خلال دراستها العليا؛ ولكن لم يزعجها أي من هذا؛ فقد كانت تعتمد على بضع بطاقات ائتمانية لتغطية حاجاتها عندما تحتاج إلى المال - سواءً من أجل رحلة خلال العطلة الصيفية، أو شراء كتب من أجل الدراسة، أو وقود لسيارتها. تتذكر "سيينا" الأمر قائلة: "ظللت أخبر نفسي خلال العشرينات من عمري: سيأتي وقت أتمكن فيه من لملمة شتات نفسي". بعد ذلك، تخرجت في الجامعة وعليها ١٠ آلاف دولار كديون على البطاقات الائتمانية - بالإضافة إلى ٢٥ ألف دولار كقروض دراسية، وبدأت تواجه واقعها الصعب، وبدأت تقضي ليالي طويلة من دون نوم قلقة بشأن

المال، وكانت تفزع من كل بيان يصلها بشأن البطاقات الائتمانية والقروض الدراسية، وبلغ القلق منها مبلغه. ورغم أنها كانت محظوظة بالحصول على وظيفة في أحد المواقع الإلكترونية الأدبية، وكانت الطريقة الوحيدة لتتمكن من قبول الوظيفة وراتبها المتواضع هي أن تبيع سيارتها، وأن تجد زميلة سكن، وأن تعمل نادلة في مساء كل يوم وفي عطلات نهاية الأسبوع - وبعد كل هذا، لم تتمكن إلا من دفع الحد الأدنى لأقساط سداد القروض.

قالت "سيينا": "لم أتمكن من تصحيح مساري إلا في الثلاثينات من عمري، ومرت عليَّ سنوات ندمت خلالها على كل حذاء أو سروال اشتريته وكل مطعم تناولت فيه طعامي وكل تذكرة سينما اشتريتها على حساب بطاقتي الائتمانية، وشعرت بأنني مقيدة بسبب القرارات التي اتخذتها في الماضي".

إن كانت تلك القصة مألوفة بالنسبة لك، فأنت لست الوحيد.

ربما مررت بمثل حالة "سيينا"، أو ربما أنت بصدد التحول لتصبح مثلها.

في أحد الاستطلاعات الحديثة، طُلب من الآباء أن يذكروا أكثر القرارات المالية التي ندموا عليها في حياتهم، وكانت الإجابة الأكثر تكرارًا على الإطلاق هي أنهم يتمنون لو أنهم قللوا من الديون المتراكمة على كاهلهم. والأمر المثير للدهشة (والإحباط في الوقت ذاته) فيما يتعلق بتلك الاكتشافات أن أغلبنا لا يمتلك أية فكرة عن كيفية منع أولادنا من ارتكاب الأخطاء نفسها.

لاشك في أن الديون بمختلف أنواعها جزء لا يتجزأ من حياتنا، ويشاهدنا أطفالنا ونحن نستخدم بطاقاتنا الائتمانية لنحصل على ما نريد بطريقة سحرية. وقد يرى أطفالنا في المرحلة الإعدادية زملاءهم في المدرسة يحصلون على بطاقات ائتمانية من آبائهم، ويطلبون منا مثلها. وعلى الرغم من أن القوانين الجديدة قد صعبت من حصول طلبة المرحلة الثانوية على بطاقات الائتمان، فإنهم أصبحوا ينقبون عن المزيد من القروض الدراسية أكثر مما فعلت الأجيال السابقة.

كان لفترة الكساد ما بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٠ ميزة واحدة على الأقل: فلقد عزف الكثير من الشباب عن اقتراض المال. ولكن، هناك أوقات يكون الاقتراض فيها ضروريًّا، وقد يسبب لهم تجنب الاقتراض تمامًا المشكلات. فعلى سبيل المثال، يُعد الحصول على قرض دراسي حكومي معقول لدفع مصروفات الجامعة أمرًا منطقيًّا، حيث إن خريجي الجامعات، في المتوسط، يتقاضون أجورًا تزيد بكثير عن أولئك الذين لم يتخرجوا من الجامعات. والاقتراض من أجل شراء منزل، عندما يتم بطريقة حكيمة، يُعد استثمارًا جيدًا على المدى

الطويـل؛ ولكـن فيمـا يتعلـق بجمـيع الجـوانب الماليـة الأخـرى مـن حياتك، من الأفضل ألا تقترض - هذا كل شـيء.

تعنـي مسـاعدة أولادنـا علـى أن يتعـاملوا مـع القـروض بـذكاء أكثـر مـن مجـرد تحـذيرهم مـن مسـاوئ وعـواقب أسـعار الفائـدة وقـرارات الاقتـراض السـيئة؛ حـيث إن مـهمتنا كـآباء أصـعب مـن ذلـك: وهـي تعليمهم أن العيش بما يتخطى إمكانياتهم المادية يعني - رغم حقيقة أن استخدام القروض بجميع أنواعها أصبح أمرًا راسخًا في الثقافة الأمريكية - أمرًا سيئًا. في الواقع من الأصعب أن توصل لهم هذه الرسالة إن كنت غارقًا أنت في الديون. لكن سيساعدك هذا الفصل على تعليم أولادك طرقًا صحية للتعامل مع الأنظمة الائتمانية.

مرحلة الروضة

هـذا هـو الـوقت المناسـب للبـدء بتعلـيم طفلـك مفـاهيم الـدين الرئيسـية: يجـب علينـا أن نـدفع مقـابل الأشـياء التـي نشـتريها، والبطـاقات الائتمانيـة إحـدى الطـرق لفعـل هـذا، ولا يمكننـا شـراء كـل شـيء، بغض النظر عن مدى حاجتنا له. فيما يلي بعض الدروس البسيطة لتمريرها لأطفالك: • شراء الأشياء يكلفنا المال - سواءً كان نقدًا أو باستخدام البطاقات الائتمانية. قد يبدو الحصول على الأشياء في نظر الأطفال أمرًا غامضًا وبسيطًا للغاية. فعندما اصطحبت "جيسيكا" ابنها الذي يبلغ من العمر ٤ سنوات إلى متجر تارجت ودفعت عشرين دولارًا لموظف الخزينة، سمعته يقول: "لا تدفعي المال يا أمي، بل استخدمي البطاقة". هي لم تكن تدرك قبل هذا أنه لاحظ كيفية دفعها مقابل الأشياء، ناهيك عن اعتقاده أن استخدام البطاقة يعد طريقة لتجنب دفع المال؛ لذا جرب ما يلي: في المرة القادمة عندما تكون في المتجر، اطلب من طفلك انتقاء شيء ثمنه دولار واحد، ثم أخرج أربعة أرباع دولار معدنية، وورقة فئة دولار واحد وبطاقة ائتمانية، واشرح له أنه يمكنك استخدام أي من هذه الأشياء للدفع. دعه يختر إحداها ويرك وأنت تدفع باستخدامها.

• لن تحصل دائمًا على ما تريد. كان والدا أماندا يعملان بجد ويواجهان صعوبة دائمة في تلبية الكثير من احتياجات الأسرة؛ لذا عندما رُزقت بابنتها إيلا، أحبت كونها قادرة على منح الطفلة جميع الأشياء التي كانت تريدها ولكنها لم تتمكن من الحصول عليها عندما كانت صغيرة: الدمى والفساتين والأحذية الأنيقة، فعندما كانت إيلا في الرابعة من عمرها، قدرت أماندا أنه لا يزال أمامها متسع كبير من الوقت لتعليم ابنتها أنه يجب عليها الانتظار للحصول على ما تريد. تكمن

المشكلة في أن "أماندا" كانت تضر ابنتها عبر عدم جعلها تختبر حدودها في وقت مبكر، بل أصبحت تعمل كبطاقة ائتمانية بشرية. توصل باحثون من جامعة ديوك بقيادة عالمة النفس تيري موفيت في دراسة تتبعت ألف طفل منذ مولدهم وحتى الثانية والثلاثين من العمر، إلى أن الأطفال الذين واجهوا صعوبة في السيطرة على أنفسهم تفاقمت تلك الصعوبة أكثر عند البلوغ، الأمر الذي يُعد منطقيًّا، أليس كذلك؟

من أجل مساعدة الأطفال على زيادة السيطرة على النفس منذ وقت مبكر، اجعلها ممارسة مستمرة عند القيام بأية مهام أو عند الذهاب إلى المتجر لكي لا تشتري الأشياء غير المهمة عندما يطلبونها، فمن شأن هذا الأمر أن يدعم رسالة أن الوجود في المتجر لا يعني أنك ستلبي جميع رغباتهم. إن تحديد القواعد السابقة المتعلقة بوجود حدود لن يوقف الشكوى المستمرة فحسب، بل سيساعد الأطفال عندما يمتلكون بطاقاتهم الائتمانية الخاصة ذات يوم (انظر الجدول ص ١٩ من أجل المزيد من الحيل التي يجب أن تعلمها لطفلك في المواقف المغرية).

المرحلة الابتدائية

بدءا من مرحلة الروضة، تبدأ طلبات الأطفال الاستهلاكية في التصاعد: "أريد هذا" تقود إلى "أحتاج إلى هذا"، والتي تتحول بدورها إلى "أنا الوحيد الذي لا يملك هذا". وقد يثير جنونك أن تسمع ابنك يثرثر عن العلامات التجارية وشعاراتها وأي منها جيد وأي منها ليس كذلك، وستكون هذه هي فرصتك الذهبية لتعليم طفلك بحزم وحب عن الحدود. ما الأمور الجيدة بالفعل؟ حظًّا سعيدًا!

• استخدام البطاقات الائتمانية لشراء الأشياء قد يكلفك المزيد من المال. بدءًا من الصف الثاني، سيتمكن طفلك من استيعاب أغلب تلك الأمور: "عندما أستخدم بطاقتي الائتمانية فإني أقترض المال من شركة قروض؛ حيث تدفع شركة القروض المال للمتجر نيابة عني، ثم ترسل لي الفاتورة. وإن لم أمتلك المال الكافي لدفع الفاتورة على الفور، فإنها ستحملني المزيد من المال - يُطلق عليه سعر الفائدة". وقد تكون الأمثلة مفيدة في هذه الحالة: لنفترض أنك اشتريت لوح شيكولاتة بدولار واحد باستخدام البطاقة الائتمانية: فإن لم تتمكن من دفع فاتورته على الفور، فسينتهي بك المطاف بدفع فائدة، وحينها سيكلفك لوح الشيكولاتة هذا ١.٢٥ دولار أو أكثر. الهدف: يجب استخدام البطاقات الائتمانية باعتدال، حيث إنها طريقة لدفع أسعار الأشياء من دون الحاجة لحمل الكثير من المال معك. وإن استخدمتها ثم سددت ما عليك على الفور، فإنك لن تدفع أية

أموال إضافية؛ ولكن إن استخدمتها ولم تتمكن من سدادها، فإنك بذلك تهدر أموالك.

• لا تعط أحدًا بياناتك الشخصية على الإنترنت. عليك أن تكرر هذا الأمر على مسامع ابنك منذ نعومة أظفاره وباستمرار. وضح له أنه يجب عليه ألا يُدخل البيانات التالية على الإنترنت: اسمك أو اسمه، عنوان المنزل، تاريخ الميلاد، اسم مدرسته، رقم هاتفه، بريده الإلكتروني، صورة له أو لأسرته، كلمات السر إن طلبها أحد منه، رقم تأمينه الاجتماعي، وبالطبع، رقم بطاقتك الائتمانية. ولا يجب عليه أن يرسل تلك البيانات عبر البريد الإلكتروني إلى أي أحد من دون استشارتك. فقد تمثل تلك البيانات منجم ذهب للمجرمين السيبرانيين الذين يحاولون سرقة بياناتك المالية أو هوية ابنك.

من السهل تطبيق قواعد حماية الهوية على الأطفال الصغار إن قصرت إمكانية وصولهم إلى الإنترنت على مواقع بعينها - وهنا ستجد أن القانون يدعمك. تمتلك المواقع التي يوجد من بين مستخدميها أشخاص تقل أعمارهم عن ثلاثة عشر عامًا سياسات خاصة يتم تطبيقها من أجل حماية الأطفال وبياناتهم الشخصية، لهذا السبب، لا تسمح الكثير منها - ومن بينها شبكات التواصل الاجتماعي الكبرى على غرار فيسبوك وإنستجرام - للأطفال تحت هذه السن بامتلاك حسابات بها. إن أردت الانتقال إلى المستوى التالي، اقرأ سياسات الحماية للمواقع التي يرجوك طفلك أن تسمح له بالاشتراك فيها - وقد تجد أن مستوى جمع البيانات لدى الكثير من المواقع صاعقًا، كما أن تلك السياسات عادة ما ستحدد عمر المشترك بها بأنه يجب أن يتخطى ثلاثة عشر عامًا. يمكن أن تقول حينها: "لنتصفح موقع الشركة الإلكتروني ونتبع القواعد المذكورة فيه".

• أيها الآباء: لا تعطوا أحدًا رقم بطاقتكم الائتمانية مطلقًا. أخبرتني ناتالي بأن ابنها الذي يبغ من العمر ٦ سنوات يلعب لعبة فيديو وكانت جالسة بالقرب منه لتعمل. قالت: "بدأ يطرح علي بعض الأسئلة البريئة على غرار لِمَ نعيش في عنوان ٢٢٠ شارع ريفربارك". وبعد خمس دقائق من إجابتها عن ذلك السؤال البريء، جاء ابنها وسألها عن رقم بطاقتها الائتمانية، الأمر الذي جعلها تنتبه، وتبين فيما بعد أنه كان يحاول شراء شخصية من شخصيات اللعبة عبر الإنترنت. قالت: "وكانت تلك المرة الأولى التي نتحدث فيها عما يجب أن يفعله أو لا يفعله على الإنترنت".

يجب أغلب أطفال العصر الحالي التسوق أو البحث، على الأقل، على الإنترنت، وسواءً كان طفلك سيشتري لعبة حاسب أو تطبيقًا أو أغنية، فسيحتاج إلى بيانات بطاقتك الائتمانية. وعلى الرغم من أن أسهل طريقة بالنسبة لك أن تكتب وتسجل بيانات بطاقتك الائتمانية على العديد من المواقع الإلكترونية التي تستخدمها الأسرة لتجنب تكرار إدخال البيانات عدة مرات، فإنه يجب عليك ألا

تفعل ذلك، وانتبه إن سجلت بيانات بطاقتك الإلكترونية من أجل شراء شيء واحد، فإنه في بعض التطبيقات والمواقع تظل هناك إمكانية لشراء المزيد من الأشياء من دون الحاجة إلى إعادة التأكيد (انظر صفحة ١١٢، للمزيد عن هذه المشكلة). وضع لنفسك قاعدة ملزمة بألا تعطي طفلك بيانات بطاقتك الائتمانية ليدخلها على مواقع الإنترنت بنفسه، حيث قد يتعرض لإغراءات استخدامها لشراء أشياء تضعف إرادته أمامها (قل له إن هذا الأمر لا يعني أنك لا تثق به؛ ولكن سياستك هي ألا يستخدم أحد بطاقتك الائتمانية، من دون أية استثناءات. لا شك في أن الرسالة الجيدة التي ترغب في توصيلها هي أنه يجب أن يتبع القاعدة نفسها عندما يمتلك بطاقته الخاصة). وإن كنت ستشتري شيئًا ما من أجله عبر الإنترنت لن تشتريه من أجله عندما تكونان في المتجر، فقل له إن عليه أن يرد لك المال. لا تشعر بالغرابة بشأن هذا الأمر، فلا فرق بين وجودك في المتجر وشراء شيء ما يريده، حيث إن السداد أحد شروط إتمام الصفقة.

المرحلة الإعدادية

ينبهر الأطفال في تلك السن بفكرة البطاقات الائتمانية، ويمكنهم استيعاب كيفية عملها بالتفصيل. لذلك استغل فضولهم - ورغبتهم في الحصول على الأشياء - لكي تعلمهم تلك الدروس القيمة عن الديون.

• استخدم المال. عندما طلبت مايا، ابنة صديقتي لين التي تبلغ من العمر ١٣ عامًا، أن تذهب للتسوق مع صديقاتها، قالت لأمها إن العديد من زميلاتها قد حصلن على بطاقات ائتمانية من آبائهن حتى لا تضطر الفتيات للتنقل في أنحاء المتجر وهن يحملن الكثير من المال. كانت لين تعرف أولئك الآباء، وكانت تعرف أنهم ليسوا من الآباء الذين يفرطون في تدليل الأطفال. في واقع الأمر، تم تحديد مبلغ لكل فتاة عليها ألا تتعداه؛ ولكن أعطت لين ابنتها المال بدلا من البطاقة الائتمانية قائلة: "أعلم أنه إن وصلت مايا إلى أمين الصندوق وكانت الفاتورة تزيد على المال الذي معها بمقدار دولار واحد، فإنها ستعيد شيئًا ما من المشتريات، ولكن الأمر سيختلف تمامًا مع البطاقة الائتمانية.

وكانت "لين" محقة، ففي دراسة أجراها معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، توصل الباحثون إلى أن الناس على استعداد لدفع ضعف ما قد ينفقونه على شراء الشيء ذاته إن كانوا يستخدمون البطاقة الائتمانية بدلا من النقود. ليست البطاقات الائتمانية

وحدها، بل جميع البطاقات البلاستيكية يمكنها خداعنا لإنفاق المزيد؛ فهي لا تجعل أطفالنا يشعرون بمدى خطورة قراراتهم بشراء شيء ما، فلقد توصلت الدراسات إلى أن دفع مقابل الأشياء بالنقود قد يكون أكثر "إيلامًا" من استخدام البطاقات الائتمانية، وفي دراسة شملت الدولة بأكملها، أنفق الأطفال الذين استخدموا البطاقات الائتمانية لشراء غدائهم مالًا أكثر من الأطفال الذي استخدموا النقود (المثير في الأمر أنه بدا أن مستخدمي البطاقات الائتمانية ينفقون بتهور، ويشترون الكثير من الطعام فوق حاجتهم)، وعلى الرغم من أن الكثيرين ينصحون ببطاقات الدفع المسبق من أجل الأطفال والمراهقين كبديل للأموال، حيث إنه لا يوجد في رصيدها مبلغ محدد من المال، ولكني أفضل الوعي المصاحب لتسليم الأطفال نقودًا في أيديهم. (انظر: الأبوة والبطاقات البلاستيكية، صفحة ٨٢). مما لا شك فيه أن العيب المتعلق بالنقود هو أنه إن فقدها الأطفال، فلا يمكن تعويضها؛ ولكن هذا الدرس يستحق تعليمه إياهم أيضًا.

• استوعب معنى "القيمة الصافية". خلال الدراسة، في الصف السادس تقريبًا، سيتعلم طفلك الأعداد السالبة، وسيكون هذا وقتًا مناسبًا لشرح معنى الدَّين، من مفهوم "المال السالب". إليكم ما أعنيه: لنفترض أنك تدين لشخص ما بمبلغ ١ دولارات. فإن كنت تمتلك ٦ دولارات في جيبك، فإنك بذلك لا تملك في الواقع أية أموال على الإطلاق، فسيكون عليك أن تعطي ذلك الشخص الدولارات العشر التي اقترضتها منه، ومن سيصبح عليك سالب ٤ دولارات، وهذا هو مفهوم القيمة الصافية: إنها المال الذي تملكه مطروحًا منه المال الذي تدين به لآخرين، وهذا المفهوم لا يستوعبه الكثير من البالغين.

• يمكن لفائدة البطاقات الائتمانية أن تقتلك. حسنًا، قد لا تقتلك، ولكن لا شك في أنها ستضرك كثيرًا، فهذه هي السن المناسبة التي يجب أن يستوعب فيها الطفل أن دفع فوائد البطاقات الائتمانية يعتبر مضيعة للمال. وللمراجعة: إن كنت تدين بالمال للبطاقة الائتمانية ولم تتمكن من سداده على الفور، فستتحمل فائدة على المبلغ الأصلي الذي اقترضته. ويُطلق على هذا المبلغ اسم المبلغ الأساسي، وإن لم تتمكن من دفعه في الشهر التالي، فإنك لن تتحمل سعر فائدة عليه فحسب، بل ستُضاف فائدة على فائدتك الأولى (والتي تُسمى الفائدة المتراكمة). وعندما تتراكم الفائدة بهذه الطريقة، تتراكم ديونك بسرعة كبيرة، أو في صياغة أخرى للأمر: إن لم تدفع فاتورة بطاقتك الائتمانية كاملة كل شهر، فإنك ستتحمل أسعار فائدة كبيرة للغاية تصل إلى مئات الدولارات، إن لم تكن آلاف الدولارات، بمرور الوقت.

وهنا ستفيد الحسابات. أر طفلك سعر شيء ما اشتريته في حدود الحد الأدنى للإنفاق من البطاقة الائتمانية كل شهر (تختلف طرق حساب الشركات للحد الأدنى للإنفاق باختلاف الشركات؛ لذا تعرف على طريقة حساب الشركة التي تتعامل معها). عندما يطلب طفلك جهاز آي باد، أخبره بما يلي: إن اشتريناه نقدًا، سيتكلف ٥٠٠ دولار، ولكن إن اشتريته باستخدام البطاقة الائتمانية مع سعر فائدة يصل إلى ١٩٪ دون أن أتخطى حد الإنفاق الشهري الأدنى، فسيتطلب الأمر ٤ سنوات لسداد هذا الدين، وسيتكلف هذا الجهاز في النهاية ٧١٦ دولارًا. انظر إلى الجدول في صفحة ٧٦ مع طفلك من أجل أمثلة أخرى، وسيدرك ما تريد قوله.

• "ارفض" البطاقات الائتمانية الخاصة بالمتاجر. من المستحيل تقريبًا أن تشتري شيئًا ما من أي متجر دون أن يحاول أمين الصندوق إقناعك بفتح حساب ائتماني خاص بالمتجر - مع عرض يصل إلى خصم ما بين ١٠٪ و٢٠٪ من مشترياتك. في المرة القادمة عندما تذهب لشراء شيء ما مع طفلك استخدم عرض المبيعات هذا من أجل عرض فكرة. اسأل الموظف، في حضور طفلك، عن سعر الفائدة. في أغلب الأحيان، لن يعرف الموظف عنه شيئًا؛ ولكن قل لا، وبمجرد أن تخرجا من المتجر، أخبر طفلك بالسبب. على العموم، سيكون سعر الفائدة عاليًا للغاية: عادة ٢٠٪ أو أكثر، وإن لم تدفع فاتورتك كاملة كل شهر، فقد تصل أسعار الفائدة إلى ما يتخطى أية بخصومات قد تحصل عليها. أخبر طفلك بمدى ارتفاع أسعار الفائدة على فائدة البطاقة الائتمانية التي تحملها (وإن لم يكن هذا صحيحًا، فاحصل على بطاقة ائتمانية جديدة). هناك استثناء وحيد: إن دفعت فاتورتك كاملة كل شهر، وكنت تتسوق دائمًا في متاجر بعينها تقدم تخفيضات وكوبونات وغيرها من الجوائز على الأشياء التي تحتاج إلى شرائها، فمن المحتمل أن توفر لك بطاقة المتجر مالك.

من شأن سلوكيات الإنفاق السيئة أن تدمر مصداقيتك الائتمانية- وقد تكلفك أموالا طائلة. أطفال العصر الحالي مصابون بهوس الحفاظ على سمعتهم وصورتهم في نظر الأطفال الآخرين. يمكنك أن تخبر طفلك بأن البالغين أيضًا يقلقون بشأن صورتهم في أعين الآخرين أيضًا - بمن فيهم المقرضون. ويمكن للأشخاص الذين يدفعون فواتيرهم في أوقاتها المحددة أن ينشئوا تاريخًا ائتمانيًّا جيدًا، وسيصبحون من العملاء المفضلين لدى المقرضين، وسيحصلون على عروض جيدة على القروض. ومن أجل تنظيم هذا الأمر أكثر، يتم تصنيف البالغين طبقًا لأرقام، تُعرف باسم النقاط الائتمانية، والتي تمثل قدرة الشخص المحتملة على دفع فواتيره (كن مستعدًّا لسؤال طفلك عن تصنيفك. وإن كنت تتحلى بالشجاعة، فادخل موقع CreditKarma. com وأره تصنيفك الائتماني. من أجل المزيد من المعلومات عن تصنيفك الائتماني، انظر صفحة ٢٢٩). في المرة القادمة عندما تشتري أسرتك شيئًا باهظ الثمن، سيارة أو منزلًا على سبيل المثال، فقد يكون من الرائع أن توضح لطفلك تأثر سعر الفائدة الذي حصلت عليه على قرضك أو رهنك العقاري بتصنيفك الائتماني.

• أيها الآباء: اصطحبوا أطفالكم معكم عندما تذهبون لشراء أشياء باهظة الثمن واشرحوا لهم كيف تدفعون مقابلها. مما لا شك فيه أن تعليم طفلك عن الديون لا يتعلق فقط بإخباره بما لا يمكنه الحصول عليه، بل يتعلق بتعريفه بكيفية التخطيط ليحصل على ما يريد، ويعني هذا تعريفه بما يتطلبه الأمر للالتزام بالأهداف المالية، وفي هذه السن، قد يبدأ طفلك بالسؤال عن كم المال الذي تدفعه لشراء أشياء على غرار المنزل والسيارة. وإن كان لديه إخوة أكبر منه، فقد يعرف

ما تعنيه الدراسة الجامعية ويبدأ بالتفكير في تكاليفها، والأمر الأكثر احتمالا هو أنه سيرغب في الحصول على سروال باهظ الثمن أو سماعات أذن غالية ويتمنى لو امتلك بطاقة ائتمانية خاصة به ليستخدمها في دفع مقابل هذه الأشياء. عندما تشتري سيارة على سبيل المثال، اصطحب طفلك معك، ووضح له أن المال المقترض التزام جاد، وأنه يجب ألا يلتزم به إلا عند الضرورة القصوى.

• أيها الآباء: اعثروا على الأمور غير القانونية في تقرير بطاقة ابنكم الائتمانية. لقد أصبحت سرقة هويات الأطفال منتشرة بشكل كبير. إن وصلت لطفلك عروض للبطاقات الائتمانية عبر البريد الإلكتروني أو إشعارات من مصلحة ضريبة الدخل بشأن ضرائب مفرطة مفروضة عليه، أو اتصالات من جامعي الفواتير، فلا تنظر إليها على أنها أخطاء غريبة؛ حيث إنها قد تكون إشارات تحذيرية إلى أن هناك شخصًا ما يتلاعب بسجلات طفلك المالية. تكمن المشكلة في أنه لا يمتلك المقرضون أو أصحاب الأعمال أية طريقة للتأكد من سن صاحب رقم التأمينات الاجتماعية. وإن استخدم لص رقم التأمينات الاجتماعية لطفل في الثانية عشرة من العمر وقال إنه في الرابعة والعشرين من العمر (أشهر نوع من سرقة هوية الأطفال هو وضع سن مختلفة إلى جوار رقم التأمينات الاجتماعية الخاص بالطفل)، فإن هذه السن هي ما سيظهر إلى جوار ملف طفلك الائتماني إلى تتمكن من الحصول على أمر قضائي بتغييره. وهناك أمر آخر يستحق الذكر: عادة ما يكون هذا الشخص الذي يستخدم رقم التأمينات الاجتماعية للطفل شخصًا يعرفه الطفل.

إن شككت في أن شخصًا ما سرق هوية طفلك، فسيكون عليك فحص تقرير طفلك الائتماني، وإن كان طفلك في الرابعة عشرة من عمره على الأقل، فسيمكنك فعل هذا مجانًا عبر موقع AnnualCreditReport. com (هناك العديد من المواقع التي تحمل أسماء مشابهة وتدعي أنها مجانية ولكنها ليست كذلك، لذا لا تنخدع بها). وإن كان طفلك أقل من السن المذكورة أعلاه، فسيكون عليك الذهاب إلى الجهات المختصة بنفسك: إكس بيريان، ترانس يونيون وأيكويفاكس، ولأنك تحاول فحص التقارير من أجل كشف إذا ما كان هناك احتيال، فستكون الخدمة مجانية. للمزيد من المعلومات عن كيفية فعل هذا وما الذي عليك فعله إن اكتشفت الاحتيال، انظر كتاب قواعد الغرفة التجارية الفيدرالية الأمريكية عن سرقة هوية الأطفال على الموقع التالي: consumer.ftc.gov/articles/0040-chi ld-identity-theft، وسأكون أمينة معكم: قد يسبب الأمر لكم كابوسًا.

المرحلة الثانوية

سيرغب الأطفال في تلك المرحلة السنية في التعرف على كيفية الحصول على قروض السيارات، والمزيد عن البطاقات الائتمانية. وستكون مهمتك هي أن تعرفهم كل ما يريدون معرفته، والبدء بالتحدث معهم عن حقائق القروض الدراسية وما ستعنيه بالنسبة لهم في المستقبل. إليك ما عليك قوله من أجل تعريف أطفالكم بكل شيء عن القروض.

• التزم بالمال النقدي حتى الصف الثاني عشر. في أغلب الولايات، لا يمكن لطفلك الحصول على بطاقة ائتمانية خاصة به حتى يصل إلى سن الثامنة عشرة - وحتى في تلك السن تظل هناك الكثير من القيود حتى يصل إلى الحادية والعشرين من العمر؛ ولكنه قد يطلب منك استخدام بطاقتك الائتمانية أو جعله مستخدمًا مصرحًا به لحسابك المصرفي. لا تستلم لرغبته، كما يجب عليك ألا تعطيه بطاقة مدين مربوطة بحسابك المصرفي. لا شك في أن الذهاب إلى ماكينة الصراف الآلي من أجل سحب المال من أجل طفلك أمر مزعج. نعم، ولا شك في أنه يشعر بالألم لكونه الطفل الوحيد في الصف الحادي عشر أو الثاني عشر الذي يتعامل بالمال النقدي إن كان جميع أصدقائه يمتلكون بطاقات مدينة أو يستخدمون بطاقات ذويهم الائتمانية؛ ولكن هذا أمر جيد عليك التمسك به لأطول فترة ممكنة. فالمال ينفد، وهذا يعني أن يتعرض طفلك لمواقف حرجة عندما ينفد المال منه. وتذكر أن الدراسات توصلت إلى أن الناس ينفقون المال باستخدام البطاقات الائتمانية ضعف ما ينفقونه باستخدام المال النقدي، الأمر الذي لن يجعل من بطاقات المدين أو البطاقات المدفوعة مسبقًا مفيدة فيما يتعلق بإدراك طفلك لما ينفقه من مال. إن كان طفلك يمتلك حسابه المصرفي الخاص، فيمكنه خلال سنته الدراسية الثانوية النهائية أن يتقدم للحصول على بطاقة مدينة مربوطة به. وتأكد من أن تكون مدخراته موضوعة في حساب منفصل لا يمكن ربطه بالبطاقة كما أنه محمي من السحب المفرط، وبهذه الطريقة سيمكنه أن يكتشف أن لنفقاته حدودًا عندما تُرفض بطاقته، بدلا من أن يتحمل الكثير من رسوم السحب المفرط.

• اشتر فقط ما يمكنك دفع المال مقابل شرائه الآن. سيكون من الرائع أن تعلم طفلك هذا الدرس منذ نعومة أظفاره؛ ولكن إن لم تفعل، فلا تلم نفسك، فأن تأتي متأخرًا أفضل من ألا تأتي على الإطلاق، وتعني قراءتك لهذا الكتاب أنك بصدد الإقدام على فعل أمر ما الآن؛ لذلك اشرح له الأمر كالتالي: إن لم تتمكن من دفع المال مقابل شراء شيء ما واستخدمت البطاقة الائتمانية بدلا من المال، فعندما

تصلك فاتورة البطاقة الائتمانية، لن تتمكن من دفعها بالكامل، وبالتالي ستُحمل عليك أسعار فائدة عالية تصل إلى مئات الدولارات، إن لم تكن الآلاف. تحدث معه عن زميلك أيام الجامعة الذي كان يشتري البيتزا يوميًّا باستخدام بطاقة الائتمان، ورغم أنه كان يأكل البيتزا في دقائق، ولأن فاتورة البطاقة جاءت بما يزيد على ما يمكن لصديقي تحمله، فإنه ظل مدينًا بالمال حتى يوم تخرجه. وسيفيد هذا النوع من القصص بشكل خاص الأطفال في هذه السن، حيث إنهم يعتقدون أن شراء الأشياء باهظة الثمن فقط هو ما قد يجعلك مدينًا بشكل كبير، ولا يفكرون في كيفية تراكم الديون البسيطة وتضخمها.

• تفحص تقريرك الائتماني مرة كل عام. تنصح الغرفة التجارية الفيدرالية جميع الأسر بفحص تقارير الأطفال الائتمانية بمجرد أن يصبحوا في السادسة عشرة من أعمارهم. يمكنك أن تجلس مع طفلك وتتصفحا معًا موقع AnnualCreditReport. com لتفحصا كلًّا من المكاتب الائتمانية الثلاثة مجانًا. لا شك في أن أغلب المراهقين لا يمتلكون تقارير ائتمانية، لأنهم لم يقترضوا المال ولم يمتلكوا بطاقات ائتمانية؛ لذا من المرجح أنك لن تعثر على أي شيء. وإن عثرت على شيء، فقد يكون هذا دلالة على وجود عملية احتيال، وسيكون عليك أن تتبع الخطوات المذكورة على موقع consumer.ftc.gov /articles/0040-child-iden tity-theft

استغل تلك الفرصة لتتحدث مع طفلك عن التقارير الائتمانية وعن سبب حفاظه عليها فارغة، وتحدث معه عن الحاجة لفحص هذه التقارير مرة كل عام، وأخبره بأن تقريرًا واحدًا من كل أربعة تقارير قد يحتوي على أخطاء، بعضها تكون أخطاء صغيرة، مثل عنوان خاطئ، إلا أن نسبة ٥٪ منها تنطوي على أمور مريبة - مثل الخلط بينك وبين شخص آخر يسيء استخدام بطاقته الائتمانية - الأمر الذي قد يؤثر على إمكانية حصول طفلك على بطاقته الخاصة.

• احذر اقتراض المال من الأصدقاء أو إقراضهم. تعلم "جايك"، ابن صديقتي "ليزا"، هذا الدرس بالطريقة الصعبة؛ حيث بدأ مع صديقه "جاس" ممارسة رياضة رفع الأثقال بعد المدرسة وأصبحا مهووسين بها. كان "جاس" يريد شراء مقعد رفع أثقال ولكنه لم يكن يملك المال الكافي لشرائه، واتفقا على أن يتشاركا ثمن المقعد على أن يسدد "جاس" لـ "جايك" ما دفعه من مال. عندما انتهى العام الدراسي، لم يدفع "جاس" ما عليه من مال. ولم يكن "جايك" يرغب في أخذ المقعد منه؛ لذا تخلى "جايك" عن المطالبة بالمال، وتخلى كذلك عن صداقتهما. يمكن أن يتمتع الأطفال بالكثير من الكرم مع أصدقائهم، ولكن للأسف قد ينتهي المطاف بالأصدقاء بخيانتهم وتخييب آمالهم. قاعدة

رئيسية: لا يوجد ما يُسمى بإعطاء قرض لشخص مقرب منك. إن كنت ترغب في مساعدة أحد الأصدقاء يمر بضائقة، ففكر في الأمر على أنه هدية ولا تعتمد على أن يعيد لك المال (وإن فعلت ففكر في العواقب). الدرس هو إن لم تكن على استعداد لخسارة المال، فلا تقرضه لأحد، وإن استطعت، لا تقترض المال من أحد أصدقائك إن لم تكن قادرًا على رده على الفور (في خلال ٢٤ ساعة مثلا). وإلا، ستنشأ الضغائن بينكما - وقد تخسران صداقتكما.

• احفظ رقم ضمانك الاجتماعي ولا تتشارك كلمة سر أو رقم البطاقة المدينة مع أي شخص حتى أصدقائك. كانت ابنة صديقتي "كلارا" في لوس أنجلوس وفقدت محفظتها وبها بطاقة هويتها وتذكرة الطيران، ولم يتبق معها شيء سوى حقيبة مليئة بملابس البحر. في المطار، كان عليها أن تشرح ما حدث معها ل ضباط الأمن، ولكي تتمكن من صعود الطائرة، طرحوا عليها الكثير من الأسئلة، من ضمنها رقم ضمانها الاجتماعي. ولحسن الحظ، كانت قد حفظت الرقم مؤخرًا وتمكنت من ركوب الطائرة، فحتى إن لم تحدث مأساة لطفلك، سيُطلب منه في وقت ما خلال دراسته الثانوية رقم ضمانه الاجتماعي - سواء عند ملء استمارات وظيفة جديدة أو التقدم للحصول على مساعدات مالية - ومن الجيد أن يحتفظ به في ذاكرته.

على الرغم من أنه لم يعد مطلوبًا حفظ أي شيء في العصر الحالي - حيث يمكنك الاحتفاظ بكل شيء على هاتفك المحمول، أليس كذلك؟ - فإن البيانات الشخصية قد تكون خطيرة إن وقعت في الأيدي الخطأ. فعلى سبيل المثال، قد يستخدم شخص ما رقم تأمينك الاجتماعي ليتقدم للحصول على حساب ائتماني باسمك، أو يستخدم كلمة سر حسابك المصرفي للوصول إلى مدخراتك؛ لذا من الأفضل أن يحفظ طفلك هذه البيانات في ذهنه. في تلك السن، يميل الأطفال لأن يثقوا بصورة كبيرة بأصدقائهم؛ لهذا السبب من المهم أن تؤكد ضرورة حفاظهم على تلك البيانات المالية لأنفسهم وليس لأحد آخر (خاصة) من أصدقائهم المقربين. اشرح لطفلك أنه يجب عليه ألا يعطي رقم ضمانه الاجتماعي لأي شخص قد يتصل طالبًا إياه، حتى إن ادعى أنه من المصرف أو من المدرسة. بدلا من هذا، أخبره بأن ينهي المكالمة ثم يتصل بالمصرف أو المدرسة مباشرة ليرى إن كانوا بحاجة بالفعل إلى تلك البيانات.

• أيها الآباء: لا تشتروا لأطفالكم سيارات - ولا توقعوا على قرضهم للحصول على سيارة كضامن. صدقني! أعلم جيدًا مدى رغبتك في شراء سيارة آمنة لطفلك ليتنقل بها، إن كنت قادرًا على شرائها، ولكني لا أعتقد أنها ستكون فكرة جيدة لتقدم عليها من الناحية المالية. أولا، إن تكاليف الدراسة الجامعية الكبيرة ستثقل

كاهلك كثيرًا، ويجب أن تكون هي الأولوية القصوى. وإن كان طفلك يحتاج بشدة إلى السيارة، فشجعه على العمل خلال العطلة الصيفية لعامين متتالين ليدخر المال الكافي لشراء واحدة مستعملة، والتي ستكلفه مبلغًا أقل بكثير من السيارة الجديدة. وإن أردت، يمكنك أن تعطيه مبلغًا مساويًا لما ادخره. وإن قال طفلك: "سأقترض المال لشرائها"، فستكون مضطرًّا للتوقيع على القرض كضامن - فكرة سيئة، لأنك ستضطر لسداد القرض بدلا من ابنك إن تعثر في سداده، كما أن إضافة سيارة طفلك إلى تأمين السيارة الخاص بك سيؤثر كثيرًا على الدفعات التي تقوم بسدادها، ومن أجل بعض النصائح عن كيفية تقليل تلك التكاليف وحمل طفلك على مشاركتك العبء، انظر صفحة ١٣٤.

• أيها الآباء: تحدثوا عن موضوع القروض الدراسية. تحتاج أغلب الأسر إلى الاقتراض من أجل دفع مصروفات الجامعة؛ لذلك اشرح هذا الأمر لطفلك في بداية دراسته الثانوية ودعه يعرف أنه قد يحتاج للحصول على قروض إضافية. طمئنه إلى أنك ستساعده بطريقة ذكية، وأخبره بأن هذه من بين المرات القليلة التي سيكون الاقتراض فيها ضروريًّا - وإن كان الأمر سيسير على هذا المنوال، فسيكون استثمارًا جيدًا. من أجل الحصول على كل ما تحتاج إلى معرفته عن المساعدات المالية والحصول على القروض الدراسية، انظر الفصل التاسع.

أنواع البطاقات البلاستيكية: ما البطاقات المناسبة لطفلك؟

إن المشكلة المتعلقة بالبطاقات هي أنها قد تبدو أموالاً غير حقيقية ما يؤدي إلى إنفاق الأطفال لمبالغ مالية تزيد عن التي قد ينفقونها إن كانوا يستعملون الأموال النقدية. لذا [illegible] الخيارات المتوفرة لطفلك والمزيد من المعلومات عن كيفية تأثير تلك البطاقات على حساباتك وحسابات طفلك المصرفية، أنظر صفحة ٨٢.

بطاقات الدفع المسبق: يمكنك شراء هذه البطاقات من أي متجر أو عبر الإنترنت. وهي تشبه بطاقات الهدايا من المتاجر عدا أنه يمكنك استخدامها في أي مكان. يمكنك أن تختار مقدار المال الذي تريد وضعه فيها - والكثير من هذه البطاقات قابلة لإعادة التعبئة. ولكن قد تتراوح رسومها ما بين رسوم "عملية" شهرية إلى رسوم تنشيط البطاقة وصولاً إلى رسوم ماكينات الصراف الآلي، ما يزيد من تكلفتها كثيراً.

الخلاصة: رغم وجود [illegible] بين الآباء [illegible] تلك البطاقات بدلاً من النقود [illegible] بصعوبة إنفاق المال الحقيقي.

البطاقات المدينة: [illegible] تلك البطاقات التي تحصل عليها من المصرف من شراء السلع وسحب المال من أية ماكينة صراف آلي عبر سحب المال من حساب الجاري أو حساب الادخار. [illegible] إلى ١٨ [illegible] أو ٢١ [illegible] البطاقة المدينة [illegible] المصرف [illegible] حساب. تختلف السياسات من مصرف لآخر [illegible] لسحب المال [illegible] من حسابه المصرفي باستخدام البطاقة المدينة [illegible] رسوم [illegible] قد تتراكم [illegible] كبيرة.

الخلاصة: [illegible] بطاقة [illegible] حساب الجاري [illegible] الوصول إلى حسابك المصرفي [illegible] بطاقة مدينة [illegible] البطاقة [illegible] المدينة [illegible] الحساب.

بطاقات المستخدم المصرح به الائتمانية: [illegible] بطاقات ائتمانية [illegible] بطاقة الائتمان [illegible] شركة بطاقات ائتمانية [illegible] المستخدم المصرح به [illegible] حسابك [illegible] الائتماني [illegible] بطاقات الائتمان [illegible] الحساب [illegible].

الخلاصة: قد تكون تلك البطاقات [illegible] لطفلك [illegible] في الحالات الطارئة [illegible] تلك البطاقات [illegible].

البطاقات الائتمانية بضامن: [illegible] تلك البطاقات [illegible] الحصول على بطاقات ائتمانية [illegible] سنة [illegible] بطاقة ائتمانية [illegible] البطاقات الائتمانية [illegible] سجلاً ائتمانياً [illegible].

الخلاصة: [illegible] هذه الخطوة [illegible] الحصول على بطاقة ائتمانية [illegible] الحصول على واحدة.

البطاقات الائتمانية المؤمّنة: تستخدم تلك البطاقات [illegible] بطاقات ائتمانية "عادية" [illegible] البطاقات الائتمانية العادية [illegible] البطاقات المؤمّنة [illegible] في حساب [illegible] البطاقة [illegible] ٣٠٠ دولار [illegible] ٣٠٠ دولار [illegible] البطاقة [illegible] البطاقات المؤمّنة [illegible] ما بين ٢٥ [illegible] دولاراً.

الخلاصة: [illegible] الحصول على بطاقة ائتمانية "عادية".

البطاقات الائتمانية العادية باسم طفلك: [illegible] شركات البطاقات الائتمانية [illegible] تلك البطاقات [illegible] بطاقة ائتمانية [illegible] ٢١ [illegible] بطاقات ائتمانية [illegible] البطاقة الائتمانية [illegible] الحصول على البطاقة [illegible] الأطفال [illegible].

الخلاصة: [illegible] طفلك [illegible] بطاقة ائتمانية [illegible] طالب دراسات عليا.

المرحلة الجامعية

مـن المحتمـل أن يحتـاج ابنـك إلـى اقتـراض المـال لـيتمكن مـن دفـع مصـروفات الجامعـة، لـهذا السـبب سـيحتاج إلـى بطاقـة ائتمانيـة باسـمه؛ لـذا عنـدما يصـل إلـى هـذه المرحلـة ويبـدأ التعـامل المـالي بمفـرده، سيكون عليك إسداؤه النصائح التالية:

• تعامل مع مصرف قريب من الجامعة. ربما يمتلك ابنك حسابًا مصرفيًّا في مصرف قريب من المنزل. وإن كان هذا المصرف إقليميًّا أو قوميًّا، سيكون على ابنك تفحص إذا ما كانت هناك أفرع للمصـــرف بـــالقرب مــن الحـرم الجـامعي. وإن كـانت هنـاك أفـرع قريبـة بـالفعل، سـيمكنه أن يواصـل التعـامل مـع هـذا المصـرف فـي أثنـاء وجـوده فـي الجامعـة، ويمكنـه اسـتخدام بطاقـة المـدين الخاصـة بـه للنفقات وسحب المال من ماكينات الصراف الآلي وإيداع الأجور في الحساب نفسه. وإن لم يكن المصرف يمتلك أفرعًا قريبة من الجامعة، فمن الأفضل أن يعثر ابنك على مصرف أو اتحاد ائتماني محلي يقدم حسابات جارية مجانية وتطبيقات على الهاتف وماكينات صراف آلي قريبة من الجامعة (لتجنب رسوم السحب). عادة ما تتطلب الاتحادات الائتمانية أرصدة أقل لتجنب الرسوم الشهرية، كما أنها تقدم أسعار فائدة أعلى على المدخرات. وللعثور على أحد هذه الاتحادات يجب على ابنك تصفح الموقعين التاليين: ASmartChoic e. org، و MyCreditUnion. gov.

أما فيما يتعلق بالتعاملات المصرفية، لا تفترض أن الأمور واضحة ولا تحتاج إلى شرح. فعلى سبيل المثال، أودعت صديقتي إلين ألف دولار في حساب ابنتها "جايد" الجاري قبل أن تلتحق بالجامعة لتبدأ سنتها الأولى، وأخبرتها بأنها يمكنها استخدام هذا المال من أجل شراء الكتب والمستلزمات أو من أجل الحالات الطارئة. وبعد شهرين، اتصلت جايد بوالدتها مذعورة، وقالت إن هناك من سطا على حسابها وأفرغه من المال. وعندما سألت إلين ابنتها عما إذا كان من المحتمل أنها أنفقت المال، تمسكت جايد بقول إنها لم تكن تستخدم بالكاد بطاقة المدين، ومن ثم بدأتا في مراجعة المصروفات عبـر الـهاتف. ثـم تـذكرت جايـد فجـأة وجبـات العشـاء والـهدايا واسـتئجار سـيارات الأجـرة التـي دفعـت مقابلـها باسـتخدام البطاقـة. قـالت صـديقتي متسـائلة بصـوت عـال: "كـيف يمكـن لابنتـي البارعـة فـي الرياضيات ألا تدرك حقيقة أن كل شيء تدفع مقابله سيتراكم على حساب البطاقة ليصبح مبلغًا كبيرًا؟".

احذر ال بطاقات المدينة تحت رعاية الجامعات. تشارك الكثير من الجامعات المصارف لتقديم بطاقات مدينة تحمل شعار الجامعة. وتعمل تلك البطاقات أيضًا كبطاقات هوية للطلبة وبطاقات وجبات وحتى كمفاتيح لغرف النوم. ويمكن أن تكون شروط تلك البطاقات أسوأ من شروط البطاقات المقدمة من المصارف والاتحادات الائتمانية المتنافسة؛ لذا يجب ألا يلتزم ابنك باستخدام تلك البطاقات، بل يجب عليه أن يتبع نصيحتي وأن يتعرف على أفضل العروض المقدمة من المصارف بدلا من استخدام العروض التي تقترحها عليه الجامعة في سنته الأولى. تحذير: بعض الجامعات تضع أموال مساعدات الطلبة على تلك البطاقات، فإذا كان الأمر على هذا المنوال، فاجعل ابنك يطلب من إدارة الجامعة إيداع أموال المساعدة على حسابه المصرفي مباشرة لتجنب الشروط السيئة لتلك

البطاقات - ولتجنيبه إنفاق أموال الجامعة "دون قصد".

• سيتحكم مجموع درجاتك الائتمانية في حياتك المالية. والآن، بعدما شب ابنك على الطوق، حان الوقت لتعريفه بمجموع درجاته الائتمانية: الرقم الذي يحدد قسمًا كبيرًا من حياته المالية. يُستخدم هذا المجموع من قبل أغلب المقرضين، ويُعرف باسم الدرجات الائتمانية في الولايات المتحدة الأمريكية (فيكو)، ويتراوح ما بين ٣٠٠ درجة (سيئة) إلى الدرجة الكاملة التي تبلغ ٨٥٠ درجة (إلا أن المتوسط القومي يبلغ ٧٠٠ درجة تقريبًا). يتحدد مجموع درجاتك الائتمانية طبقًا للعوامل الخمسة التالية:

– سجل تتبع سداد الفواتير (٣٥٪).

– معدل الاستخدام، والذي يعني المبالغ التي تقترضها في مقابل المبلغ الإجمالي الذي يمكنك استخدامه (٣٠٪).

– عدد سنوات استخدامك للبطاقة (١٥٪).

– مزيجك الائتماني، والذي يتعلق بنوعية الحسابات الائتمانية التي تستخدمها - بداية بالقروض الدراسية وصولا إلى البطاقات الائتمانية (١٠٪).

– عدد تطبيقاتك الائتمانية على مدار العام السابق (١٠٪).

على العموم، كلما قل مجموع درجات ابنك، زادت أسعار الفائدة التي سيدفعها على القروض (باستثناء القروض الدراسية الفيدرالية، لأنه يوجد سعر فائدة ثابت ينطبق على جميع من يحصلون على القرض الأصلي)، كما يمكن أن تزيد مجاميع الدرجات الائتمانية المنخفضة من صعوبة تمكنه من استئجار شقة؛ حيث إن أصحاب العقارات عادة ما يطلبون إذنًا بالاطلاع على تقارير المتقدمين ودرجاتهم الائتمانية.

• سدد جميع فواتيرك في موعدها. قد يعتقد ابنك أن العاقبة الوحيدة لتأخير سداد الفواتير هو رسوم إضافية، ولكن هذا ليس صحيحًا. فمن شأن مرة واحدة يتأخر فيها عن سداد فاتورته أن تخرب درجاته الائتمانية؛ لذا من الضروري بالنسبة له أن يعتاد سداد جميع الفواتير في موعدها. علاوة على ما سبق، حتى تلك الفواتير التي لا تظهر بصورة دائمة في تقريره الائتماني - على غرار إيجار الشقة أو فاتورة الهاتف المحمول - من شأنها أن تخرب درجاته الائتمانية إن تأخر في سدادها لفترة طويلة حتى يتم تحويلها إلى جامع الفواتير - وهي شركات يتم الاستعانة بها من قبل دائن ابنك لكي تجمع منه الديون. انقل تلك الرسالة إليه: يجب أن يسدد الفواتير في موعدها.

يمكـن أن تسـاعدك الأرقـام علـى تأكيـد فكرتـك. خـذ مثـالا لامـرأة شـابة كـان مجمـوع درجاتـها الائتمانيـة يبلـغ ٧٥٠. ولنفتـرض أنـها

تمتلك بطاقتين ائتمانيتين، وقرضًا دراسيًّا يبلغ ٨٠٠٠ دولار، وعامين من التاريخ الائتماني. فإن فاتها سداد فواتير واحدة من البطاقتين الائتمانيتين لمرة واحدة، فقد ينخفض مجموع درجاتها الائتمانية بمقدار ١٠٠ درجة أو يزيد. وكلما قل عدد سنوات تاريخك الائتماني، زاد عدد الدرجات التي قد تخسرها إن فاتك سداد فاتورة واحدة؛ لذا في حالة هذه المرأة، لم يكن لديها إلا عامان فحسب من الخبرة، وكان ملفها الائتماني "صغيرًا". وكان هذا يعني أن أي تعامل سلبي سيعني تأثيرًا كبيرًا عليها. وقد يؤدي مجموع الدرجات النهائي المنخفض إلى تغريمها الكثير من المال كأسعار فائدة على قرض السيارة أو على البطاقة الائتمانية الجديدة. • لا تحصل على بطاقة ائتمانية خاصة بك حتى سنتك النهائية في الجامعة. قد تصعب القواعد الحالية على طلبة الجامعات الجدد الحصول على بطاقاتهم الائتمانية الخاصة (انظر صفحة ٨٣ للمزيد من المعلومات)، ولكن حتى إن كان ابنك مؤهلا للحصول على واحدة، فإني أنصح بأن ينتظر إلى سنته النهائية في الجامعة. على الرغم مما تقوله شركات البطاقات الائتمانية، لن يحتاج ابنك إلى البدء ببناء سجله الائتماني منذ لحظة دخوله الحرم الجامعي، إلى جانب أنه إن كان قد حصل على قرض دراسي، فسيبدأ بتكوين تاريخ ائتماني جيد بمجرد أن يبدأ بسداده. سيمر ابنك بجميع أنواع التغييرات في سنته الأولى - وكذلك في سنته الثانية - وأقل ما سيفيده في تلك الحالة هو زيادة ديون البطاقة الائتمانية والتعامل مع التوتر المصاحب لها. وهناك خطر آخر يتعلق بامتلاك بطاقة ائتمانية خلال الدراسة الجامعية: إن نفد رصيد ابنك المصرفي، فقد يفكر في استخدام قرضه الدراسي ليعوض المال الذي أنفقه - الأمر الذي يعد انتهاكًا لاتفاق القرض. وهذا النوع من الاحتيال المالي المبتكر يُعد تصحيحًا للوضع لمرة واحدة ولا يفيد في علاج مشكلة الإسراف. في الكثير من الحالات، يبدأ الأبناء بالتقدم لبطاقة ائتمانية جديدة بعدما يسددون فواتير القديمة باستخدام القرض الدراسي، الأمر الذي يزيد من ديونهم بدرجة كبيرة للغاية.

مرحلة الشباب

بمجرد تخرج ابنك من الجامعة وخروجه إلى العالم الواقعي، سينتهي تدريب الديون بالنسبة له، وسوف يعيش الحياة الحقيقية. وبداية بسداد القروض الدراسية إلى سداد ديون البطاقات الائتمانية وصولا إلى سداد قرض السيارة، سيحتاج ابنك إلى بعض

الإرشادات العملية منك.

• تحكم في قروضك الدراسية. كثيرًا ما أسمع القصة التالية: هناك طالب على وشك التخرج من الجامعة - أو تخرج بالفعل - ولا يمتلك أية فكرة عن عدد القروض المتراكمة عليه، أو عدد الدفعات الشهرية التي عليه دفعها أو مواعيد سدادها أو حتى الجهة التي عليه إرسال تلك الدفعات لها. وهذا الأمر عبارة عن كارثة تنتظر الحدوث؛ حيث يجب البدء بسداد أغلب القروض الفيدرالية في خلال ٦ أشهر بعد التخرج، وسيندرج اسم ابنك تلقائيًّا في خطة السداد المعيارية، والتي ستتطلب منه دفع أقساط شهرية على مدار ١٠ سنوات حتى يسدد القرض بالكامل. سيخبر الجدول في ص ٩٢ ابنك الخريج بكل ما يحتاج إلى معرفته عن قروضه الدراسية الفيدرالية ولكنه يخشى (أو لا يعلم) السؤال عنها.

إن كان على ابنك أن يحصل على قروض دراسية شخصية، فتأكد من أن يتواصل مع الجهة التي ستقرضه المال للتعرف على تفاصيل السداد في أقرب وقت ممكن (وإن لم يكن يعلم من قد يقرضه المال أو كان هناك الكثير من المقرضين، فسيمكنه العثور عليه في تقاريره الائتمانية التي يمكنه الاطلاع عليها مجانًا لمرة واحدة كل عام على موقع AnnualCreditReport. com عبر التواصل مع الموظف المسئول عن المساعدات المالية في جامعته). فلن يتسبب عدم سداد الدفعات في موعدها في الإضرار بدرجاته الائتمانية فحسب، بل قد يجرك إلى المشاركة في سداد الدفعات أنت أيضًا؛ حيث من المرجح أنك قد وقعت على اتفاقية القرض كضامن - وستتأثر درجاتك الائتمانية بالسلب إن لم يتم سداد القرض. للأسف، لا يقدم الكثير من المقرضين المستقلين عدد الخيارات المتنوعة نفسه التي يقدمه المقرضون الحكوميون.

هناك عدد كبير من خريجي الجامعة الجدد يفوتون سداد الدفعة الأولى بعد التخرج، سواءً لأنهم لا يملكون المال للسداد، أو لأنهم لم يعلموا أن عليهم سداد تلك الدفعات. لذا تأكد من ألا يكون ابنك أحدهم.

إن حصلت على قرض سيارة فتعامل معه بذكاء. قد يحتاج ابنك إلى سيارة في وقت ما من حياته ولكنه قد لا يمتلك المال الكافي لشراء واحدة. وسوف أقدم فيما يلي بعض النصائح المتعلقة بالحصول على قرض سيارة، وستظل نصيحتي التي ذكرتها في قسم المرحلة الثانوية تنطبق على هذا النوع من القروض: اشتر سيارة مستعملة. (للمزيد من المعلومات عن كيفية البحث عن سيارة مناسبة، انظر ص ١١٩).

– احصل على القرض ذي الفترة الأقصر الذي يمكنك سداده. يقدم بعض المقرضين فترات سداد تصل إلى ٨ أو ٩ سنوات لمساعدة الناس على شراء السيارات بما يتناسب مع ميزانياتهم؛ ولكن تلك الفترات تعد طويلة للغاية. لذا

حاول الحصول على قرض تمتد فترة سداده لثلاث سنوات فقط، فعلى الرغم من أن أقساط السداد الشهرية ستكون أقل عندما تحصل على فترات سداد طويلة، فإنك ستدفع فائدة إجمالية أكبر، وقد تدفع ما يزيد على سعر السيارة ذاتها عندما تفكر في بيعها أو استبدالها.

– ابحث عن السيارة التي تناسبك قبل الذهاب إلى سوق السيارات. تأكد من إلمامك بأسعار فائدة قروض السيارات وأسعار السيارات نفسها، فمن بين المواقع المفيدة عن هذا الأمر Bankrate.com (أسعار فائدة قروض السيارات) ومصدر المعلومات عن السيارات Edmunds.com (حاسبات أقساط قروض السيارات).

– لا ترض بالتسويات التي يقدمها لك بائع السيارة من دون البحث عن خيارات أفضل. سيخبرك موقع Bankrate.com بالمتوسط القومي لأسعار فائدة قروض السيارات، وباستخدام رمزك البريدي، سيساعدك على العثور على الأماكن التي تناسبك للبحث فيها بالقرب منك - ولكنه لن يُصدر لك قائمة طويلة ومرهقة؛ لذا تأكد من التواصل مع مصرفك أو اتحادك الائتماني المحلي، حيث قد يعرضان أسعار فائدة أكثر تنافسية. إن كانت درجاتك الائتمانية منخفضة - أو أقل - فقد تتمكن من الحصول على قروض ثانوية. ابتعد على الفور؛ فعادة ما تكون القروض الثانوية ذات أسعار فائدة عالية قد تصل في بعض الأحيان إلى ثلاثة أضعاف أسعار الفائدة التي كنت ستحصل عليها لو كانت درجاتك الائتمانية جيدة. وإن تمكنت من الامتناع عن الشراء ومحاولة تحسين درجاتك الائتمانية، فستكون مؤهلا للحصول على أسعار فائدة أفضل؛ ولكن إن كنت بحاجة ماسة للسيارة، فابحث عن سيارة مستعملة رخيصة الثمن حتى تكون أقساطك الشهرية أقل.

– لا تخبر البائع بما يمكنك دفعه من أقساط شهرية، بل اتفق معه على السعر أولا ثم تحدث معه عن كيفية تمويل السعر؛ وبهذه الطريقة لن يمكنه أن يعدل السعر طبقًا لما يمكنك دفعه كل شهر.

• لا تعش على البطاقات الائتمانية - حتى إن كنت تجني القليل. لقد أخبرت ابنك بهذا الأمر من قبل (كما آمل)، ولكن الأمر يستحق أن تكرره على مسامعه: يجب أن يستخدم البطاقات الائتمانية فقط إن كان يستطيع سداد الفاتورة الشهرية كاملة في موعدها من كل شهر. فبالطبع عندما يجني ابنك القليل من المال في بداية مسيرته المهنية، فقد يفكر في أنه لا بأس باستخدام البطاقة الائتمانية من أجل تغطية الأساسيات كالطعام والوقود. أمر منطقي، أليس كذلك؟ لا، ليس كذلك. إنه أمر محفوف بالمخاطر، ولهذا السبب يجب أن تجبر ابنك على سياسات عدم التهاون وعدم الجور على الرصيد الائتماني. في واقع الأمر، كلما قل راتب ابنك، زادت فكرة تحميل نفقات المعيشة الرئيسية على البطاقة الائتمانية سوءًا،

حيث إن احتمالية السداد ستظل بعيدة للغاية في المستقبل. سيعني تجنب الوقوع في هذا الفخ العيش على الكفاف في البداية، إلا أن أفضل وقت لفعل هذا هو فترة الشباب قبل الارتباط أو الالتزام بأسرة. وسواءً كان هذا يعني إيجاد زميل سكن أو ركوب المواصلات العامة وصولا للعمل، أو العمل في وظيفتين أو ثلاث، يجب أن يظل خلو سجل ابنك من الديون هو هدفه الرئيسي. • إعادة التمويل قد توفر عليك المال. إن كان ابنك يدفع أسعار فائدة عالية على قرضه بالفعل، فربما يجدر به محاولة إعادة التمويل، أي التحول من قرض حالي إلى قرض جديد بأسعار فائدة أقل. في تلك المرحلة من حياة ابنك، قد تنطبق فكرة إعادة التمويل على ديون البطاقة الائتمانية فقط؛ ولكن في نهاية المطاف قد تساعد إعادة التمويل ابنك على توفير عشرات الآلاف من الدولارات عندما يحصل على قروض الرهون العقارية. لكن لا يتوافر هذا الخيار إلا للأشخاص الذين يمتلكون درجات ائتمانية جيدة، ويعد هذا سببًا آخر لوجوب دفع ابنك لفواتيره الشهرية في موعدها.

دعنا نفترض أن ابنك حصل على بطاقة ائتمانية خلال دراسته الجامعية بسعر فائدة ١٨٪ وكان ملتزمًا ب سداد الفواتير في مواعيدها؛ أي أنه لم يؤجل سداد الناقص من الرصيد من شهر لآخر، وإن فعل فسيكون عليه أن يتواصل مع شركة البطاقات الائتمانية ويخبرهم بأنه يبحث عن سعر فائدة أقل ويسألهم عما يمكنهم تقديمه له. أظهرت استطلاعات الرأي أن ذلك الأسلوب المجرب لا يزال فعـــالا بصـــورة مـــذهلة، خاصـــة مـــع أولئـــك الـــذين يمتلكـــون درجـات ائتمانيـة جيـدة. وإن كـانت شـركة البطـاقات الائتمانيـة التـي يتعـامل معـها ابنـك تمـارس الألاعـيب والحيـل، فقـد يـرغب فـي التفكـير فـي الحصول على بطاقة أخرى بسعر فائدة أقل أو بعروض جذابة وتحويل رصيده المصرفي إلى تلك البطاقة؛ ولكن قبل أن يفعل عليه أن يفحص رسوم التحويل (٣٪ إلى ٤٪ لا بأس بها) للتأكد من أنه لن يـدفع الكثـير. يمتلـك مـوقع Bankrate. com حاسـبة لرسـوم تحويـل الحسـابات، والتـي سـتساعد ابنـك علـى معرفـة إذا مـا كـان التحويـل أمـرًا منطقـيًّا أم لا (مـن بـين الطـرق الأخـرى للتعـامل مـع ديـون البطاقات الائتمانية استخدام أية مدخرات تمتلكها لسداد تلك الديون. للمزيد عن ذلك الأسلوب، انظر ص ٣٩).

• لا تتجاهل فواتيرك حتى إن لم تتمكن من سدادها. قد يحل وقت عندما يخسر ابنك وظيفته أو يتخذ بعض القرارات الخاطئة وينتهي به المطاف وهو لا يستطيع سداد فواتيره. لا شك في أن مشكلات الـديون السـيئة تحـدث للأشـخاص الجيـدين. ربمـا يشـعر بـالقلق الشـديد عنـدما يتفحـص بريـده الإلكتـروني أو عنـدما يبـدأ باسـتلام مكـالمات مـن دائنيـه؛ ولكـن مـا يجـب ألا يفعلـه أبـدًا هـو تجـاهل المشـكلة. فعندما يتعلق الأمر بالقروض الدراسية

الفيدرالية، توجد طرق لتأجيل أو تقليل الأقساط (انظر الجدول ص ٩٢). ولكن، لا تتوافر تلك الخيارات إلا لمن لم يدخلوا في النظام الافتراضي. وفيما يتعلق بشـــركات البطــــاقات الائتمانيـــة، ســيكون أفضـل وقــت ليتفــاوض حــول تقليــل أســعار الفائــدة أو الاتفــاق علــى جــدولة الأقســاط بطريقــة أفضــل عنــدما يمتلــك ســجلا ائتمــانيًّا جيــدًا. فــإن كــان ابنــك غــارقًا فــي الديون، فسيكون عليه السعي للحصول على المساعدة من مستشار ائتماني لا يهدف إلى الربح، والذي يمكنك العثور على أحدهم في الجمعية الأمريكية للاستشارات المالية (FCAA. org) والمؤسسة القومية للاستشارات الائتمانية (NFCC. org). الخلاصة: تجاهل الفواتير أمر سيئ للغاية.

• اسع للحصول على أقساط رهن عقاري أقل بنسبة ٢٠٪ - أو ١٠٪ على الأقل. في العصر الحالي، يظل المواطن الأمريكي العادي يستأجر مسكنه لمدة ست سنوات قبل أن يتمكن من شراء منزله الأول، في حين أنه في بداية السبعينيات، كان يستأجر مسكنه لفترة تقل عن ٣ سنوات. ونتيجة لهذا، لا يتمكن الكثير من الشباب من شراء منزل خاص بهم حتى يصبحوا في الثلاثينات من أعمارهم، لذا من الجيد بدء الحديث عن الرهن العقاري في وقت مبكر (انظر ص ٣٩ للمزيد عن الادخار من أجل تقليل الأقساط).

قد يكون اتخاذ القرار بشأن موعد شراء منزل أمرًا صعبًا، ويزداد تعقيدًا عندما تبدأ بالمقارنة بين الإيجار الذي يدفعه ابنك وأقساط الرهن العقاري الشهرية. إن لم يكن ابنك سيقيم معك في المنزل لخمس سنوات على الأقل - بفرض أنه تزوج ويحتاج إلى مسكن أكبر أو أنه بدأ العمل في وظيفة جديدة - فإن شراء منزل لن يكون بالفكرة الجيدة، لأن النفقات المصاحبة للبيع والشراء قد تصل إلى آلاف الدولارات، وإن انتقل ابنك في وقت مبكر، فإنه لن يتمكن من ادخار فائض مالي (سعر المنزل ناقص المال الذي يدين به) كافٍ لجعل شراء المنزل استثمارًا أكثر ذكاءً من استئجار واحد عن الفترة ذاتها. تمتلك مدونة جريدة نيويورك تايمز واسمها The Upshot حاسبة قد تساعدك على اتخاذ القرارات بصورة أيسر على الموقع التالي: nytimes. com / buyrent. وبمجرد أن يكون ابنك مستعدًّا، وجهه لقراءة كتاب Get a Financial Life: Personal Finance in Your Twe nties and Thirties، من تأليفي، للمزيد من التغطية الأعمق لهذا الموضوع.

إن كنت تفكر في إقراض ابنك المال من أجل زيادة مقدم الرهن العقاري، ففكر مليًّا: ستتطلب أغلب المصارف وشركات الرهن العقاري منك أن تقدم إقرارًا كتابيًّا بأن أية مبالغ تقدمها له ستكون في صــورة منحــة، حــيث إنــه فــي حالــة القــرض، ســيكون علــى ابنــك أن يــرد لــك المــال إضــافة إلــى قيمــة الــرهن العقــاري. هنــاك احتماليــة واحــدة تســتحق أن يفحصــها ابنــك: الــرهون العقاريــة عبــر إدارة الإســكان الفيدرالية والتي تطلب نسبة ضئيلة

قدرها ٣.٥٪ من المشترين للمرة الأولى، وهناك مكان آخر عليك اللجوء إليه وهو وكالة التمويل العقاري في ولايتك، والتي يمكنك العثور عليها على موقع المجلس القومي لوكالات الولايات للتمويل العقاري: ncsha. org / housing - help.

ولكن مقدم التعاقد المنخفض يعني زيادة في الأقساط الشهرية. في نهاية المطاف، إن دفعت مقدمات أقل، فستقترض المزيد - ما يعني المزيد من الفوائد، كما أن هناك عيبًا آخر: إن انخفضت أسعار المنازل، فقد ينتهي المطاف بابنك وقد أصبح مدينًا للمصرف بأموال تتخطى قيمة المنزل نفسه. ويُعرف هذا باسم "الغمر" أو "الانقلاب" - وإن كان بحاجة لبيع المنزل لسبب ما، فسيخسر الكثير من المال، وقد كان هذا أحد العوامل التي أدت إلى أزمة الرهن العقاري التي بدأت منذ عقد من الزمان أو نحوه.

• أيها الآباء: لا تسددوا ديون أبنائكم. يبدو الأمر صعبًا، أليس كذلك؟ ربما. ومما لا شك فيه أنه لا توجد قاعدة سريعة وصعبة. إن ما تفعله يعتمد على نظرتك إلى الدين، وعلاقتك بابنك، ووضعك المالي؛ ولكن السماح لابنك بالعيش في منزلك لفترة أمر، والسماح له بالاعتياد على السلوكيات المالية السيئة أمر آخر تمامًا. لا يعني هذا ألا تساعد ابنك بالمال أبدًا، إلا أن دفع فواتيره بدلا منه عندما يتعثر يحمل عواقب نفسية كبيرة، حيث إنه يزيد من دوامة الديون. لكن إن قررت أن تساعد ابنك على التخلص من ديونه، فافعل ذلك بطريقة تساعده - لا تضره. على سبيل المثال، إن كنت على استعداد لسداد فواتير بطاقته الائتمانية، فاسأله عما سيقدمه من أجل تجنب العودة للديون مرة أخرى، وتأكد من واقعية خطته؛ فمن شأن إعطائه المال من دون وجود إستراتيجية عملية أن يزيد الطين بلة. وبدلا من هذا، اطلب منه أن يرسل لك الفواتير التي لا يمكنه سدادها لتسددها على الفور بدلا منه، أو إن كنت تود أن تشتري له الطعام، فأعطه بطاقة هدايا من المتجر.

لا يجـب عليـك أبـدًا أن تسـحب المـال مـن صـندوق تقاعـدك لتسـاعد ابنـك؛ لأنـك بالإضـافة إلـى الغرامـات والضـرائب الكبـيرة التـي سـيكون عليـك دفعـها، سـتعرض خطـة تقاعـدك بأكملـها للخطـر، والتـي ستحتاج إليها قبل ابنك بفترة طويلة. وإن كنت ستقرض ابنك المال بدلا من إعطائه إياه، انظر المربع التالي من أجل بعض المؤشرات. وتذكر ما قلته سابقًا عن إقراض المال للمقربين منا: قد لا تسترد هذا المال. وبغض النظر عن أي شيء، لا تضمن أية قروض أو تتحمل ديون ابنك، فإن هذا من شأنه الإضرار بدرجاتك الائتمانية بشكل كبير.

إقراض المال لأبنائك

أحيانًا يقع الأبناء البالغين في ورطة لا مخرج لها وقد يرغب الآباء في مساعدتهم للتخلص من الديون، ورغم أنك لست ملزمًا بذلك - حيث إن أبناءك بالغين في نهاية المطاف - ولكن إن كنت قادرًا وراغبًا في فعل ذلك، فتأكد من أن تفعله بالشكل الصحيح

اكتب الاتفاق بينكما قد يبدو الأمر غريبًا ورسميًا إلى حد كبير، ولكنه يساعد الجميع على تذكر ما تم الاتفاق عليه. اكتب الاتفاق الذي يشمل قيمة القرض وموعد دفع الأقساط. صدقني سيساعدكما هذا على تجنب النسيان والخلافات المحتملة فيما بعد. يمكنك العثور على وثائق واتفاقات من هذه الشاكلة على موقع Nolo.com

احذر أية عواقب ضريبية محتملة يفرض مكتب الضرائب على الدخل حدًا أدنى لأسعار الفائدة - سعر الفائدة الفيدرالي القابل للتطبيق - التي يجب على الأقارب والأصدقاء تحصيلها على أنواع معينة من القروض. لذا إن كنت ستعطي ابنك قرضًا من دون فرض فائدة عليه، فقد تفرض عليك الضرائب نفسها التي كنت قد تحصلها لو فرضت عليه سعر الفائدة الفيدرالي القابل للتطبيق. إن أقرضت ابنك مبلغًا يقل عن ١٠ آلاف دولار لشراء شيء ما على غرار السيارة أو لسداد ديونه، فليس عليك أن تقلق بشأن تلك القواعد. ولكن إن أقرضته مبلغًا يزيد على ١٠ آلاف دولار، فيجب عليك أن تفكر في فرض فائدة عليه لا تقل عن سعر الفائدة الفيدرالي القابل للتطبيق. انظر "فهرس قوائم أسعار الفائدة الفيدرالية القابلة للتطبيق" على موقع IRS.gov

الفصل الخامس: الإنفاق الأفضل والأكثر ذكاءً

ما زلت أذكر رغبتي في ارتداء قميص آي زود الذي كانت ترتديه إحدى زميلاتي في الصف في بداية دراستي الابتدائية، ورغم علمي أن أهلي لا يحبون الملابس التي تحمل أسماء علامات تجارية رنانة، فإنني كنت أرغب بشدة في قميص من ماركة بولو مع شعار التمساح على صدره. ثم ذات يوم، حدثت صيحة في عالم الموضة؛ حيث أرسلت عمة والدتي الثرية، ميلدريد، لنا حقيبة مليئة بملابس ابنتها المراهقة التي لم تعد ترتديها، وكان بها ثوب أخضر اللون من ماركة آي زود. كان مقاسه يكبرني بأربع درجات، ولكنه كان يحمل شعار الحيوان الزاحف الشهير. فقمت بقص الشعار بحرص من على الثوب ووضعته على سترتي الخضراء المفضلة، وفي اليوم التالي كنت فخورة بارتداء تلك السترة أمام زملائي. وعلى الفور، تجمعت الفتيات اللاتي ترتدين ثيابًا تحمل شعار التمساح حولي قائلات: "إنها سترة زائفة "، وقالت إحداهن أمام الجميع: "لقد وضعت الشعار على السترة بنفسك". لقد كشفتني مهاراتي المتواضعة في الحياكة، وشعرت بالخجل الشديد لدرجة أني خبأت السترة في قاع خزانتي في المدرسة ولم أرتدها مرة أخرى أبدًا (منذ فترة ليست بالبعيدة، صادقتني واحدة من الفتيات اللاتي كن يرتدين الملابس التي تحمل شعار التمساح على فيسبوك، وقبلت طلبها، ولكني لم أنس أبدًا ما حدث في الصف في ذلك اليوم). ما يدهشني أنني كنت في السادسة من عمري عندما حدث كل هذا، وكنا في حقبة السبعينيات والتي كانت عقدًا من السلام، وليس من علامة برادا التجارية، وكنت طفلة غريبة

الأطوار وغير أنيقة؛ ولكن كان شعار التمساح هذا يمثل كل شيء بالنسبة لي.

من الصعب علينا أن نتذكر مدى قسوة تلك المشاعر عندما يتحدث معنا أبناؤنا عن مدى حاجتهم لشراء شيء بعينه ليصبحوا سعداء، سواءً كان هذا الشيء حذاء من علامة تجارية شهيرة أو أحدث لعبة تكنولوجية. كما أننا نشعر بالذعر عندما يبدأ أولادنا بإجراء المقارنات بين "حذاء عادي" وحذاء من ماركة أوجز، أو "قميص عادي" وقميص من ماركة أندر أرمور، أو "سماعات عادية" وسماعات من ماركة بيتس، ونبدأ بالتساؤل عما اقترفته أيدينا لينتهي بنا المطاف مع هذا المسخ المادي.

ولكن قد لا يكون الأمر برمته خطأنا.

لا شك في أن الأطفال يستقون الكثير منا، إلا أن التأثير الأبوي عادة ما يُهزم أمام تعقيد صناعة التسويق التي تنفق مليارات الدولارات كل عام لتصل لأطفالنا قبل أن يتمكنوا من السير أو الكلام. وكمثال لذلك، دعنا نلق نظرة على وجبة الإفطار، فلقد توصلت دراسة أجرتها جامعة كورنيل إلى أن حبوب الإفطار التي يتم تسويقها للأطفال توضع على نصف ارتفاع حبوب الإفطار الموجهة للكبار، كما أن اتجاه نظر صور الشخصيات الكارتونية المرسومة على العلب - وهنا يكمن الأمر المخيف - تكون موجهة بانحراف ١٠ درجات نحو الأسفل لكي تلاقي أعين الأطفال الصغار، في حين تنظر صور الشخصيات على علب حبوب الإفطار من أجل البالغين نحو الأمام مباشرة (لقد ظننت أن شخصيتي كاب وتشيرش كانتا مرسومتين).

تدور الفكرة هنا حول أن إغراق الأطفال بالجذب التسويقي ليس بالأمر الجديد، فقد أدرك الخبراء منذ زمن بعيد أن الأطفال لا يمكنهم التفرقة بين الإعلانات والبرامج التليفزيونية، إلا أن الجديد في الأمر هو ذلك العدد الكبير من الطرق التي تمكن المسوقين من الوصول لأبنائنا - من شبكات التواصل الاجتماعي إلى المواقع الإلكترونية إلى أجهزة الآي فون، وحتى الفصول الدراسية، وتوصلنا عبر دراسة عقول البالغين إلى مدى قوة الدوافع للشراء، حيث أظهر تصوير المخ بالرنين المغناطيسي وجود أجزاء من المخ "تضيء" عندما تُعرض أمام أعين الخاضعين للفحص سيناريوهات الاستمتاع بالتسوق.

الخبر الجيد هنا أنه حتى في مواجهة هذا الوابل التسويقي، يمكننا مساعدة أطفالنا على الإقدام على خيارات أفضل وأكثر ذكاءً.

يبدأ الأمر عادة بالاضطرار لمراجعة فرضياتنا عما يعنيه الأمر أن تكون مستهلكًا حكيمًا. فعلى سبيل المثال، رغم أننا قد نعتقد بأن امتلاكنا للكثير من الخيارات أمر جيد، فإن علماء النفس أصبحوا

يـــدركون الآن أن وجـــود الكثـــير مـــن الخيـــارات لا يزيـــد مـــن صـــعوبة توصـــلنا للقـــرارات الســـليمة فحســـب، بـــل قـــد يؤثـــر بالســـلب علـــى رضـــانا عمـــا اخترنـــاه (فكـــر فـــي مـــدى شـــعورك بـــالمرارة بينمـــا تنظـــر إلـــى بـــائع الســـلطات). علـــى الجـــانب الآخـــر، حتـــى وجـــود عـــدد محـــدود مـــن الخيـــارات قـــد يكـــون صـــعبًا، حـــيث توصـــلت الدراســـات أيـــضًا إلـــى أن كـــل شـــيء فـــي حيـــاتنا، بمـــا فيـــه مـــن دعـــابات وذكريـــات وأصـــدقاء وحالـــة الطقس، يؤثر على خياراتنا فيما يتعلق بإنفاق أموالنا.

نحتاج كآباء إلى تعليم أولادنا أن يكونوا مستهلكين أذكياء. لا يجب أن تكون قرارات شرائهم للأشياء مثالية طوال الوقت، بل يجب أن تكون جيدة أغلب الوقت. كما أن مساعدة أطفالنا ستساعدنا نحن أيضًا، حيث إن مساعدتهم ستؤثر في قرارات شرائنا للأشياء. في واحدة من التقديرات، وجد أن الأطفال قبل سن المراهقة وحدهم يجعلون آباءهم ينفقون ١٥٠ دولارًا سنويًّا على شراء العلامات التجارية التي يريدونها، وتعد تلك مبالغ كبيرة تُنفق على المشتريات، كما يمكنها تفسير تلك الرحلات المتواصلة إلى مطاعم ماكدونالدز - ناهيك عن الحاسب المحمول ماك بوك الذي اشتريته من أجل الأسرة بدلا من حاسب ديل المكتبي. الخبر الجيد في هذه الحالة أن أغلب الأطفال سرعان ما يطورون نزعة تدقيقية وتشككية ويلصقونها بما يقوله الأغراب - أو على أقل تقدير، يحاولون منعهم من خداعهم. ومن شأن استغلال غريزة الأطفال الفطرية للحذر من التلاعب أن يساعد على تنشئتهم كمفرين ماليين ومنفقين أكثر استقلالا.

مرحلة الروضة

قد يكون الأطفال في تلك السن صغارًا ورائعين، ولكنهم يعتبرون مستهلكين كبارًا يمتلكون آراءً قوية ورغبات جارفة. أقدم لك فيما يلي بعض المؤشرات التي عليك تعريف طفلك بها بينما يستكشف أرجاء الحياة المادية الشائكة.

• مارس لعبة "الرغبات" في مقابل "الحاجات". قد يبدو الفارق بين الأشياء التي يجب علينا امتلاكها والأشياء الاختيارية أمرًا رئيسيًّا لا غنى عنه؛ ولكن يجب بالضرورة ألا يكون بديهيًّا بالنسبة للأطفال الصغار الذين يشعرون بالحاجة إلى تلك الكعكة التي مررت من أمامها في قسم المخبوزات في المتجر (أعلم أني أفعل المثل في بعض الأحيان). فمن شأن استيعاب هذا المفهوم أن يشكل القاعدة الرئيسية للإقدام على خيارات الإنفاق الحكيمة. لذلك استخدم لحظات "الانفتاح" تلك في أثناء وجودكما في المتجر لتعليمه الفارق بين الأشياء التي يريدها وتلك

التي يحتاج إليها. إننا نحتاج إلى الحليب والتفاح، و نريد الشيكولاتة وبسكويت أوريو. تجولا بين أقسام المتجر واسألا بعضكما البعض: "نريده؟ أم نحتاج إليه؟". وتضعان ما يحتاج إليه في عربة التسوق، ويبقى ما يريده على الرف - عدا واحدًا أو اثنين على سبيل المثال. وبمجرد أن يستوعب طفلك الفكرة جيدًا، يمكنك تغيير شكل تلك اللعبة وتنويعها. ولا شك في أن الملابس تعد من الحاجات، إلا أن بزة سبايدر مان تُصنف في بند ما يريد.

أخبرتني إحدى الأمهات بأنها بدأت تطلق على حمى الشراء التي تصيب ابنتها التي في الخامسة من عمرها اسم "نوبات الرغبات"؛ ولكن عندما سألتها ابنتها عما إذا كانت شاشة التلفاز الضخمة الجديدة التي اشترتها الأسرة حاجة أم رغبة، لم تتمكن الأم من الرد، وأقرت لابنتها أنها كبالغة تنتابها نوبات الرغبات أيضًا - زوج من الأقراط الذهبية أو محفظة جلدية باهظة الثمن - من وقت لآخر. وكانت هذه لحظة فارقة: تمكنت كلتاهما من مساعدة إحداهما الأخرى بصورة أفضل على التراجع عن نوبات الرغبات، بل وأصبحتا تضحكان عليها من حين لآخر.

• لا تثق بالدعاية. إليك فيما يلي كيف يمكن أن تكون الدعاية شديدة الضرر - والتأثير - على أطفالنا. في تجربة أجريت في جامعة ستانفورد، حيث أُعطي ٦٣ طفلًا تتراوح أعمارهم ما بين ٣ و٥ سنوات كميات متساوية من خمسة أطعمة مختلفة لكل منهم، وكان الفارق الوحيد بين تلك الأطعمة أن أحدها كان مغلفًا في غلاف مطاعم ماكدونالدز والآخر لم يكن مغلفًا في تلك الأغلفة، وعندما سُئلوا عن أيهما المفضل بالنسبة لهم، اختار الأطفال تلك المغلفة في أغلفة ماكدونالدز - سواءً كانت تلك الأطعمة عبارة عن جزر أو قطع دجاج.

من بين طرق مقاومة تأثير دعاية ماكدونالدز على عقول أطفالنا أن نقول لهم صراحة: "لا تصدق كل ما تراه على شاشة التلفاز أو على الإنترنت، خاصة إن كانت إعلانات". في المرة القادمة عندما تجلسان معًا لمشاهدة التلفاز ويظهر على شاشته إعلان عن أحد مشروبات الصودا، على سبيل المثال، يمكنك أن تقول شيئًا على غرار: "تلك الشركة تجمع المال عبر بيع مشروبات الصودا للأطفال؛ لذا فإنها تتظاهر بأن تلك المشروبات تجعل الناس سعداء. من المثير - والمرح - أن تدرك كيف تحاول الإعلانات خداعك". واشرح له أن الأشخاص الظاهرين في الإعلان مجرد ممثلين يقولون ما كُتب لهم في السيناريو الذي كتبه مجموعة من الموظفين في مكتب الشركة، وتستخدم الإعلانات الألوان الزاهية والموسيقى لتربط بين الصودا والسعادة، كما أن هناك درسًا آخر أكثر أهمية: جرب اختبار أغلفة ماكدونالدز أو أية علامة تجارية أخرى على طفلك.

• أيها الآباء: لا تتجنبوا المواقف التي تتطلب منكم الرفض. يرفض بعض الآباء من

معارفي أن يصطحبوا أطفالهم إلى المتجر خشية أن يبدأوا بالصراخ أو البكاء حتى يحصلوا على ما يريدون. أفهم ما يواجهونه، ولكني ما زلت أصر على أنه يجب أن تضغطوا على أسنانكم وتدعوهم يصرخون. في واقع الأمر، خلال تلك المواقف، ينتهي الأمر دومًا بالآباء وقد أصيبوا بصدمة تفوق صدمات أولادهم بينما يحدق الناس فيما يحدث. الأسوأ من هذا، هو الشعور بالذنب أو الندم الذي ينتاب الآباء في بعض الأحيان بعد أن يرفضوا طلبات أولادهم.

خذ صديقتي باولا مثالًا: عندما كانت ابنتها سالي في الثالثة من عمرها، اصطحبتها إلى المتجر من أجل شراء ثوب من أجل حفل زفاف أحد الأقرباء. قالت باولا متذكرة ما حدث: "عندما دخلنا المتجر، ورأت ابنتي ثوب أميرة وردي اللون ذا تنورة كتانية أنيقة تعطي شكلا رائعًا عندما تدور - اختبار تحديدها لأفضل ثوب، كما كان به دبوس أنيق به لؤلؤة ظلت تتلمسها بأصابعها عدة مرات. وكان سعر الثوب حوالي ١٢٠ دولارًا، فقلت لها لا، فبدأت بالصياح والبكاء لدرجة أني اضطررت لحملها إلى خارج المتجر - وقد شعرت بإحراج شديد". بعد بضعة أسابيع، اشترت "باولا" الثوب لابنتها كهدية حفل ميلادها، وقد شعرت بالذنب الشديد حيال ما حدث بالمتجر. قالت باولا: "نظرت لي سالي كما لو كنت مجنونة - ولم تتذكر الثوب من الأساس، ولم تهتم به على الإطلاق، بل كان ما تريده هو مجموعة من الخيول البلاستيكية تكلف ٥٠ دولارًا فقط، وتعلمت درسًا: التزم بقراراتك، فتلك اللحظات تمر".

إن كنت تتوقع أن يسيء طفلك التصرف في المتجر من أجل الحصول على الحلوى، يجب عليك أن تضع خطة جيدة قبل أن تدلف من أبوابه (من أجل المزيد من الإستراتيجيات التي من شأنها مساعدة طفلك على مقاومة الإغراءات في المتاجر، انظر المربع صفحة ١٢٠).

• أيها الآباء: لكي تقللوا من التذمر المتواصل، قللوا من أوقات مشاهدة الشاشات. عادة ما يكون التلفاز هو النافذة الرئيسية التي يستخدمها المعلنون من أجل الوصول لأطفالنا - ولا يزال يتحمل كل الذنب فيما يتعلق بهذا الأمر؛ ولكن أصبح للتلفاز شركاء آخرون في الجريمة: الحواسب اللوحية والهواتف الذكية التي تفيض بالإعلانات أمام أوجه أطفالنا الصغار، إما في أثناء مشاهدة برامجهم التليفزيونية المفضلة أو في أثناء ممارسة لعبة فيديو عبر الإنترنت. وعادة ما تكون تلك الإعلانات جذابة، لأنها تأتي في صورة لعبة أو تحتوي على بعض السمات التفاعلية المرحة. يدرك المسوقون أن سبيلهم الوحيد لبيع منتجاتهم هو جعل الأطفال يضايقون آباءهم - وهذا ما أطلقت عليه واحدة من الدراسات التسويقية الشهيرة اسم "عامل التذمر". لا عجب من أن الباحثين الذين استطلعوا آراء الأمهات عن سلوكيات أطفالهم في أثناء التسوق قد اكتشفوا أن الأطفال الذين يمكنهم تحديد شخصيات كارتونية بعينها على غرار سبونج بوب وسكواير بانتس

ودورا المستكشفة زادت أرجحية أن يتذمروا من أمهاتهم لشراء أشياء تحمل صور تلك الشخصيات على أغلفتها.

لذا لا عجب من أن الأكاديمية الأمريكية لطب الأطفال قد أوصت بألا يشاهد الأطفال أقل من عامين التلفاز على الإطلاق (وكذلك عدم إعطائهم هاتفًا خلويًّا لإلهائهم عندما يبكون). ومما لا شك فيه أنه يجب عليك ألا تضع تلفازًا في غرفة نوم أطفالك. ولا تجلس أنت نفسك طوال اليوم أمام التلفاز لتشاهد إعادة حلقات مسلسل Friends. فقد توصلت دراسة حديثة إلى أن قدر الوقت الذي يقضيه الآباء أمام التلفاز يرتبط بصورة مباشرة بالوقت الذي يقضيه الأبناء أمام التلفاز أكثر من ارتباطه بالقواعد الأسرية التي تحدد وقت المشاهدة أو حتى إذا ما كان هناك تلفاز في غرفهم.

المرحلة الابتدائية

في هذه السن، يجتمع التسويق وضغط الأقران معًا للسيطرة على عقل ابنك، ومهمتك هي مساعدته على أن ينأى بنفسه عن محاولات السيطرة تلك عبر تعليمه الدروس المهمة التالية.

• "لا" تعني لا. إن سمحت لابنك بأن يتذمر لشراء لعبة/حلوى/جهاز إكس بوكس أصررت في وقت سابق على أنك لن تحضره له، فقد تسببت في حدوث ما يُطلق عليه اسم "التعزيز المتقطع"، وستكون قد حولت نفسك في النهاية إلى لعبة بشرية بالعملات النقدية، وسيظن ابنك أنه كلما واصل "اللعب" (أي التذمر)، فسيحقق ما يريده في النهاية - في بعض الأحيان على الأقل - وبالتالي، سيظل يفعل ذلك حتى يحصل على ما يريد. لهذا السبب، من المهم أن تقول له لا عندما تعنيها بالفعل - وألا تغير من قرارك. ورغم أن طفلك سيبكي كثيرًا في البداية، فإنك في النهاية ستزيح عن كاهله عبء بذل الكثير من الجهد في محاولته إجبارك على فعل ما يريد. وإن أدرك أن تلك الأفعال لن تفيده، فإنه سيقلل من تصرفاته الهستيرية عندما يري قطعة من الحلوى، كما سيتعلم أن يتخذ القرارات المتعلقة بالإنفاق بعد تفكير طويل، بدلا من أن تكون ناتجة عن نزوة أو رغبة لحظية. • تفحص الأسعار دائم ًا بغض النظر عن حجم السلعة. عندما طلب سام من ابنه الذي يبلغ من العمر ١١ عامًا، جايسون، أن يذهب إلى ناصية الشارع لشراء بعض الطعام، وأعطاه المال الذي اعتقد أنه سيكون كافيًا سرعان ما وصلته مكالمة من ابنه الذي يقف مذعورًا أمام أمين صندوق المتجر: "لا يوجد معي مال كافٍ - ماذا سأفعل؟". وعندما أخبر الابن والده بالأشياء التي اشتراها وأسعارها، أدركا أن السبب في ارتفاع السعر هو الجبن الأوروبي باهظ الثمن، والذي كان يقارب

سعره العشرة دولارات، أكثر بكثير من سعر الجبن المحلي الذي أرسله الوالد لشرائه. وكان الدرس الذي تعلمه بالطريقة الصعبة هو: تفحص السعر قبل الشراء. وعلى الرغم من أن أغلب البالغين يدركون أهمية تفحص أسعار الأشياء قبل شرائها، فإن الأطفال لم يولدوا مفكرين بهذه الطريقة. ويعد هذا وقتًا جيدًا لتعليم ابنك ما كان يُطلق عليه والدي اسم "الفحص الواقعي" لما عليك توقعه عندما يحين الوقت لدفع مقابل ما اشتريت، فبهذه الطريقة، إن حسبت في ذهنك أن الأشياء التي اشتريتها ستكلفك ٢٠ دولارًا، إلا أن التكلفة الفعلية بلغت ٢٩ دولارًا، فستدرك أنه عليك أن تراجع الفاتورة قبل أن تغادر المتجر.

• احتفظ بالإيصالات واسأل عن سياسات الاسترداد. أقول مرة أخرى، قد يبدو هذا المفهوم أساسيًّا بالنسبة لك، ولكنه قد يكون جديدًا على الأطفال الذين اعتادوا تحطيم الأشياء من دون أن يوجههم أحد. أقدم فيما يلي عادة جيدة على طفلك أن يتعلمها منذ سن مبكرة: تعود أخذ الإيصالات والاحتفاظ بها لفترة من الوقت بعد شراء شيء معين غالي الثمن (طوال فترة الضمان على الأقل)، واسأل البائع عن سياسة الاسترداد في المتجر (وإن اشتريت شيئًا عبر الإنترنت، فتبين إن كان عليك أن تدفع رسومًا بريدية عند إعادته أم سيكون عليك أن تدفع رسوم استرداد كبيرة). اسأل عما إذا كان المتجر سيعيد إليك مالك، أم سيكون عليك أن تصدر بطاقة ائتمانية تابعة للمتجر، أم سيكون عليك استبدال السلعة بسلعة أخرى. هل يجب عليك أن تمتلك الإيصال ؟ ما الفترة التي سيكون مسموحًا لك خلالها أن تعيد السلعة؟ فيما يلي أمر تقدم على فعله المتاجر الكبيرة دومًا ولكنها لا تفصح عنه: إن عدت إلى المتجر من دون إيصال، أو بعدما أزلت بطاقة السعر من على السلعة، سيقبل موظف خدمة العملاء السلعة على أية حال مفترضًا أنك لم تستخدمها. يستحق الأمر أن تجربه.

• أيها الآباء: دعوا أطفالكم يتخذوا قرارات الإنفاق الصعبة بأنفسهم قدر الإمكان. بوصول الأطفال إلى المرحلة الابتدائية، يصبح لما يعتقده زملاؤهم ويرتدونه ويشترونه أهمية كبيرة للغاية. فعلى سبيل المثال، أخبرني أب اسمه هانك بأنه نشأ طوال طفولته على ارتداء الأحذية الرخيصة من متاجر التخفيضات؛ الأمر الذي كان يتسبب دومًا في شعوره بالخجل أمام أقرانه؛ لذا عندما بلغ ابنه الحادية عشرة من عمره ورغب في الحصول على أحذية أنيقة، شعر هانك بالألم لأنه يدرك معنى الشعور بالخزي أمام الأطفال الآخرين. وفي الوقت ذاته، لم يكن يرغب في أن تصل إلى ابنه الرسالة الخاطئة بأنه يجب أن يمتلك أغلى الأشياء ثمنًا لكي يتقبله الأطفال الآخرون، فقرر في النهاية أن يعطي ابنه بطاقة هدايا من متجر الملابس الرياضية وأن يدعه يقرر بنفسه إذا ما كان سينفق

المبلـغ بـالكامل علـى شـراء حـذاء واحـد أم أنـه سـيحصل علـى حـذاء متوسـط السـعر وشـراء كـرة سـلة بـالمبلغ المتبقـي، وفـي النـهاية اختـار ابنـه الحـذاء الأقـل سـعرًا. قـال هـانك: "كـان علـى اسـتعداد لمقاومـة ضـغط الأقران الذي يغريه بالحصول على أغلى حذاء عندما أدرك أنه لم يمتلك المال الكافي لشراء شيء آخر".

• أيها الآباء: اشرحوا سبب شرائكم للأشياء التي تشترونها. بدلا من إخفاء أسعار السلع الغالية التي تشترونها، على غرار أجهزة التلفاز والسيارات خشية أن يظن طفلك أنك تمتلك الكثير من المال، أشركه في عملية الشراء، ودعه ير كيفية اتخاذك للقرارات، بل وأشركه فيها. فمن شأن التفسيرات على غرار "لقد اخترنا الشاحنة الصغيرة بدلا من السيارة الرياضية متعدددة الأغراض لأنها يمكنها حمل عدد أكبر من الأشخاص وتستهلك قدرًا أقل من الوقود، وبالتالي ستكون أفضل لحماية البيئة"، أن تكون رسائل ذات تأثير كبير على تفكير الأطفال. على وجه العموم، استغل تلك اللحظات لتشرح لابنك كيف تعكس خياراتك أولويات وقيم الأسرة. في المرة القادمة عندما تذهبان للتسوق معًا، اعرض عليه العديد من النسخ المتشابهة من الشيء الذي ستشتريه ووضح له الاختلافات بينها، ثم أخبره بسبب اختيارك لهذه السلعة بعينها. على سبيل المثال، اشرح له سبب رغبتك في شراء نوع بعينه من الزبادي؛ ولكنك لن تفكر أبدًا في تغيير نوع صابون الاستحمام المفضل بالنسبة للأسرة.

• أيها الآباء: أشركوا أطفالكم في وضع ميزانية الأسرة. تتذكر جويس، امرأة من معارفي، كيف تعلمت عندما كانت طفلة تحديد الأولويات. فعندما كانت في العاشرة من عمرها، كانت ترغب بشدة في الحصـول علـى دراجـة، ورسـم والـدها رسـمًا بيـانيًّا دائـريًّا علـى ورقـة يُظـهر كـم مـن المـال أنفقـت الأسـرة علـى الضـروريات (علـى غـرار الطعـام وإيجـار المـنزل والملابـس)، وكـم مـن المـال تبقـى كضـمانة لـهم فـي الحالات الطارئة، وكم من المال من أجل وقود السيارة، وغيرها من النفقات، وتبين لها أنه لن يتبقى مال يكفي لعطلة الأسرة ولشراء الدراجة معًا، ثم طلب منها والدها أن تساعده ووالدتها على تقرير إذا ما كان يجدر بهم الذهاب للتخييم في أثناء العطلة أم يستخدمون المال لشراء دراجات من أجل أفراد الأسرة. كن منفتحًا قدر الإمكان فيما يتعلق ببدائل قرارات الإنفاق التي تتخذها من أجل الأسرة، واطلب من طفلك المشاركة.

• أيها الآباء: دعوا أطفالكم يشعروا بعدم الرضا كمستهلكين. كانت دافني تشعر بحماسة مفرطة عندما أحضرت لعبة مساحيق تجميل من أجل شقيقتها الصغيرة، والتي رأت إعلانًا عنها على التلفـــاز، ثـــم رأت اللعبـة نفسـها فـي قسـم الألعـاب فـي المتجـر. كـانت تلـك هـي المـرة الأولـى

التـي تسـتخدم مالـها الخـاص لشـراء هـدية لشـخص آخـر؛ ولكـن عنـدما فتحـت شـقيقتها غـلاف اللعبـة يـوم حفـل ميلادهـا، صُعقـت دافنـي عنـدما اكتشـفت أن اللعبـة بأكملـها عبـارة عـن أنـابيب مسـاحيق تجميـل زائفـة. ومـن أجـل تـهدئتها، كـان والـداها يرغبـان فـي إعطائـها المـال لكـي تشـتري هـدية أخـرى لشـقيقتها؛ ولكنهما اصطحباها بدلا من ذلك إلى المتجر ومعهم الإيصال. وعندما شرحت لمدير المتجر ما رأته في الإعلان وما كان مرسومًا على علبة عدة مساحيق التجميل، بدا جليًّا أنها كانت تعتقد أنها تشتري مساحيق تجميل حقيقية، فأعاد لها مالها، كما اقترح والداها أن ترسل شكوى إلى مصنع أدوات مساحيق التجميل تلك لتشكو من طريقة الإعلان عن المنتج، وفعلت وحصلت عبر البريد على كوبون تخفيضات على بعض من ألعاب الشركة الأخرى (كان الأمر بالنسبة للشركة من ضمن حالات العلاقات العامة المتعددة، إلا أن دافني كانت سعيدة للغاية). المهم في الأمر أن ما كانت تظن أنه أزمة عاطفية كبيرة في وقتها قد أصبح من تقاليد الأسرة. الخلاصة: نحاول كآباء أن نحمي أطفالنا غريزيًّا من خيبات الأمل والمشاعر الحزينة والسلع السيئة، إلا أن هذا لن يعدهم لكي يصبحوا متسوقين بارعين.

• أيها الآباء: تعرفوا على ما يشتريه أطفالكم عبر الإنترنت - ومن أين يشترونه. علاوة على مساعدة طفلك على حماية بياناته الشخصية، سيكون عليك أن تحمي نفسك من أن تنفق الكثير من أموالك دون أن تدري. وقد وقعت شركات شهيرة، على غرار آبل وجوجل - في مشكلات كبيرة مع الآباء بسبب عرضها تطبيقات - مجانية عادة - تطلب فيما بعد أن يدفع الطفل أموالا حقيقية من أجل شراء أشياء افتراضية، عملات وأدوات، لاستخدامها داخل اللعبة. وقد مكنت التطبيقات الآباء من تحديد عملية شراء واحدة داخل التطبيقات باستخدام بطاقة الائتمان، ثم تترك إمكانية لم يتم تعريف الآبـاء بـها لإجـراء عمليـات شـراء أخـرى مـن دون الحاجـة لتأكيـدات إضـافية، ونتيجـة لـهذا، أنفـق الأطفـال مئـات، بـل آلاف الـدولارات علـى شـراء تلـك الأغـراض الافتراضـية فـي الألعـاب. فـي حـالات حـديثة، وصلت لأحد الآباء فاتورة مقدارها ٥٩٠٠ دولار من شركة آبل بعدما استخدم ابنه كلمة السر الخاصة به لشراء العملات الافتراضية الخاصة بلعبة Jurassic World.

وقـد مكنـت الكثـير مـن شـركات تزويـد خـدمات الـهواتف الـذكية الآبـاء مـن اسـتخدام أجـهزتهم الخاصـة لإعطـاء تصـريحات علـى مشـتريات أبنائـهم علـى الإنتـرنت أو لتحـديد إمكانيـة الأطفـال الشـرائية علـى الهواتف أو الحواسب اللوحية، كما يمكن للآباء محو بياناتهم المالية من على حساباتهم الخاصة، حتى يتم وضعها بطريقة يدوية قبل استكمال عملية الشراء. وإن فشل هذا الأسلوب، فسيستخدم ابنـــك الكثـــير مـــن أموالـــك لإطعـــام حـــيوان ألـيف افتراضـي يصـر علـى الحصـول علـى المـال

لكـي يرضـى. الأمـر الأهـم هـو أن تعـرف المـواقع التـي يتصـفحها ابنـك، فلقـد وعـدت واحـدة مـن صـديقاتي ابنتـها بأنـها ستشتري لها سترة من ماركة نايكي في أثناء فترة التخفيضات في متجر الملابس الرياضية المحلي؛ ولكن الفتاة لم تصبر على ذلك وبدأت البحث بنفسها عن طرق أخرى للحصول على السترة، ولك أن تتخيل ما فعلت.

المرحلة الإعدادية

ينفق الأطفال قبل مرحلة المراهقة ٤٣ مليار دولار من أموال أسرهم سنويًّا. إليك ما عليك قوله لهم لكي يستخدموا تلك الأموال في مكانها الصحيح:

• ادفع مقابل مشترياتك المندفعة. إنها طريقة لمساعدة طفلك على قياس مدى حاجته لشيء بعينه. إن كنتما في متجر ورغب طفلك في الحصول على عبوة من العلكة أو قميص بصورة اندفاعية، فلا تقل له لا بصورة آلية، بل أره المال الذي معك وقل له: "أريدك أن ترد لي هذا المال عندما نعود للمنزل". فعادة ما سيقرر الطفل أن العلكة أو القميص الذي كان يريده بشدة منذ لحظات لم يعد مهمًّا على الإطلاق لأنه سيدفع مقابله. لا شك في أن هذا الأمر سينجح إن لم يكن طفلك يمتلك مالًا يدخره - ولكن إن كان يدخر، فسيكون عليه أن يرد لك المال (وإن لم يكن يدخر، اقرأ الفصل الثاني من أجل المزيد من النصائح عن كيفية مساعدته على الادخار). تذكرة مهمة: إن دفعت له المال، فلا تنس أن تسترده منه بمجرد العودة للمنزل.

• ابحث جيدًا قبل شراء الأشياء الغالية - على الإنترنت أو خارجها. يجب عليك بالضرورة ألا تضيع ساعات طويلة في دراسة مميزات وعيوب شاحن هاتف محمول يتكلف ١٠ دولارات - ما دمت تعلم أنـه يصـلح للعمـل مـع هـاتفك؛ ولكـن بالنسـبة للسـلع غاليـة الثمـن - مثـل سـماعات بلـوتوث جـديدة أو تلسـكوب - فـلا شـك فـي أن الأمـر يسـتحق العنـاء. علـم ابنـك التـركيز علـى الاختلافـات بـين جـهود التسويق (على غرار إعلانات المنتجات في التلفاز والأفلام والمقالات الصحفية والمجلات والصحف) والتقييم المستقل (آراء أشخاص عن منتجات أو خدمات لا يحاولون بيعها لك). أخبره بأن يبحث عن مصادر معروفة وغير منحازة للمعلومات على غرار موقع Consumer Reports (ستحتاج إلى اشتراك بالموقع) وتقييمات الصحفيين وغيرهم من الخبراء الذين لا يحصلون على رواتبهم من تلك الشركات، كما أن موقع تلك الشركات نفسها لا يعد من هذه المصادر.

اشـرح لـه أيـضًا أن الكثـيرين مـن الأشـخاص ينشـرون تعليقاتـهم

التاليــة لاســتخدام تلــك المنتجــات علــى شــبكة الإنتــرنت. تصــفح مــع ابنــك مــواقع علــى غــرار أمــازون لقــراءة بعــض تعليقــات المســتهلكين علــى الألعاب التي يريدها ابنك. هل كانت التعليقات عليها جيدة؟ هل تعكس التقييمات والتعليقات تجربة ابنك مع تلك اللعبة؟ سيدرك طفلك من تلقاء نفسه أن هناك بعض التعليقات غير الصادقة، لأنه من الضروري أن نتقبل تعليقات المستهلكين الآخرين بناءً على تعليقات المصادر الاحترافية.

• لا تدع المسوقين يغسلوا مخك. إن كان ابنك يتابع نجمًا تليفزيونيًّا أو رياضيًّا على إنستجرام أو سناب شات أو تويتر أو أي من شبكات التواصل الاجتماعي الأخرى، فتأكد من أنه يدرك أن البعض يجنون ملايين الدولارات عبر إخبار معجبيهم بمدى إعجابهم بمنتج بعينه؛ ورغم أن الغرفة التجارية الفيدرالية تلزم المشاهير بالاعتراف بأنهم يتقاضون أموالا مقابل الترويج لتلك السلع، فإن هذا الأمر لا يمكن للأطفال استيعابه - أو أي أحد آخر في حقيقة الأمر - فيما يتعلق بأن توصياتهم بمنتج بعينه تأتي من منطلق أجور يحصلون عليها. علاوة على ذلك، نجحت الشركات الكبرى في تحويل الأطفال أنفسهم إلى مسوقين لا يمكن لأحد التشكك في آرائهم. لديَّ صديق يتابع ابنه ذو الثلاثة عشرة عامًا المئات على موقع إنستجرام، ويحب التعليق على تصميمات أحذية إحدى الماركات الشهيرة على موقعها الإلكتروني. تأكد من أن ابنك لا يستخدم شبكات التواصل الاجتماعي من دون قصد ليروج للحملات التسويقية، وإن كان يفعل، فوضح له أن هناك شركة قد استغلته ليكون لها بمثابة مــوظف مبيعــات غــير مــدفوع الأجــر. أصــبح الكثــير مــن الأطفــال فــي العصــر الحــالي يــدركون هــذا الأمــر - بــل وأصــبحوا يتقبلــون لعــب هــذا الــدور كســفراء غــير رســميين للعلامــات التجاريــة - إلا أنــه يُفضــل أن تتحدث معهم بشأن هذا الأمر.

• أحسب ضريبة المبيعات. عندما يدخر طفلك المال لكي يشتري جهاز الكاريوكي الذي يريده، فقد يواجه أمرًا مذهلا - ليس من النوع الجيد - عندما يذهب إلى المتجر ويدرك أنه لا يمتلك المال الكافي لدفع الضريبة. مثلما نتذكر نحن البالغين في كل مرة عندما ننظر إلى إيصالات الشراء أن المدن والولايات عادة ما تفرض ضريبة مبيعات على السلع، الأمر الذي قد يرفع من سعر لعبة أو - مثلما هي الحال في الكثير من الولايات - الحلوى بمقدار يتراوح ما بين ٢٪ و ١٠٪، كما يمكنك أن تشرح لطفلك أن ضريبة المبيعات تساعد الحكومة على دفع تكاليف الطرق والمكتبات والمدارس، كما تُستخدم في بعض الأحيان في محاولات تعديل السلوكيات، حيث تفرض أغلب الولايات، على سبيل المثال، ضرائب خاصة على السجائر من أجل تنفير الناس من التدخين. وهناك سلع معينة - بما فيها البقالة - تُعفــى مــن ضــريبة المبيعــات لأنــها تعــد مــن الضــروريات، وهنــاك ولايــات أخــرى حــددت أيــامًا للتســوق تكــون فيــها الســلع معفــاة مــن ضــريبة المبيعــات لتشــجيع النــاس علــى شــراء

الضــروريات علــى غــرار مستلزمات الدراسة.

ومن بين الطرق المرحة لنشر هذه الرسالة بين أفراد أسرتك أن تلعب نسخة منزلية من برنامج The Price Is Right. خلال العطلات، عند دخول أحد المتاجر، أعط طفلك ٢٠ دولارًا (أو أي مبلغ تختاره من المال) لينفقه على أي شيء يريده، في حدود المعقول. الشرط: سيكون عليه أن يحسب ضريبة المبيعات على ما اشتراه، وسيكون عليك أن تتمسك بموقفك وألا تعطيه بنسًا آخر إن لم يجب الإجابة الصحيحة. لن يعمل هذا التمرين على ترسيخ فكرة أنه يجب عليك دائمًا حساب ضريبة المبيعات فحسب، بل إنه سيثبت أيضًا أنه يمكنك أن تمرح كما يحلو لك ضمن حدود ميزانيتك. • لا تكن من مهووسي العلامات التجارية. سواءً كانت علامة جورداش التجارية في الثمانينات أو سراويل جو اليوم، عادة ما يكون طلبة المرحلة الإعدادية مهووسين بالعلامات التجارية. ومن الصعب أن تحاول إقناعهم بالعكس، إلا أن واحدة من الأمهات المبتكرات اللاتي أعرفهن أخبرتني بالطريقة التي ساعدتها أخيرًا على إقناع ابنها توم بعدم جدوى تلك العلامات التجارية. فقد لاحظت تلك الأم أن متاجر أمريكان إيجل أوتفيترز تقدم تخفيضات صيفية كبيرة على السراويل القصيرة، واشترت لـ توم، الذي كان في الثانية عشرة من عمره حينها، سروالين بالألوان التي يحبها؛ ولكن بمجرد أن رأى شعار المتجر على أكياس التسوق، قال لأمه إنه يكره متجر أمريكان إيجل؛ لأن لا أحد من أصدقائه يرتدي تلك العلامة التجارية، ثم أضاف أن ملابس تلك العلامة التجارية لا تتوافق معًا ولا تبدو أنيقة. بعد البحث عن سراويل قصيرة في مكان آخر واكتشاف أن أسعارها باهظة للغاية، عادت إلى متجر أمريكان إيجل واشترت السراويل القصيرة نفسها بألوان مختلفة وأزالت ما يدل على أنها من متجر أمريكان إيجل ووضعتها في أكياس متجر آخر. فأحبها ابنها كثيرًا. قالت: "عندما أخبرته بالحقيقة، وبعدما انزاحت صدمته الأولى، ضحك كثيرًا وأدرك ما كنت أهدف إليه، وارتدى تلك السراويل دون شكوى طوال الصيف". إن كان طفلك يحب علامة تجارية بعينها لن يمكنك تحمل تكلفتها، يمكنك أن تجعلها هدية خاصة أو يدفع مقابلها من ماله الخاص.

• ادفع المزيد من المال فقط عندما تستحق السلعة ذلك. منذ بضعة أعوام، قدم الباحثون لمجموعة من البالغين أنواعًا متنوعة من المشروبات، وأخبروهم بأن أسعارها تتراوح ما بين الرخيصة والباهظة. واقع الأمر أن المشروبات التي قيل إن سعرها ١٠ دولارات، وتلك التي قيل إن سعرها ٩٠ دولارًا كانتا الشيء ذاته، إلا أن المشاركين في الدراسة أعجبهم المشروب الذي قيل إنه أغلى سعرًا كثيرًا. وعلى الرغم من أن تلك الدراسة لم يكن من الممكن تطبيقها على الأطفال قبل سن المراهقة، فإنه يمكنك أن تجري اختبارات مشابهة على أطفالك - باستخدام الشامبو أو المثلجات أو أي شيء آخر. أعطهم عينتين من أي منتج (مستخدمًا المنتج نفسه لكلتا العينتين) ولكن ضع على كل عينة سعرًا يختلف عن الأخرى،

واسألهم عن آية واحدة يفضلونها. وما ستعلمهم إياه أننا ندع سعر شيء ما يؤثر على مفضلاتنا. عندما كان ابن كاتي في الحادية عشرة من عمره، طلب معطفًا جلديًّا يبلغ ثمنه ٢٠٠ دولار. ولأنها كانت تعلم أنه سريع النمو، رفضت، لأنه سرعان ما سينمو ليصبح مقاسه أكبر من مقاس المعطف في خلال أقل من عام، ثم بدأت البحث على شبكة الإنترنت، وعثرت على الكثير من المعاطف الجلدية من الجلد غير الطبيعي وأسعارها أقل من ذلك السعر بكثير، وعرضت أمامه الخيارات، وارتضى بسعادة بأحد تلك المعاطف مقابل ٣٩.٩٩ دولار فقط.

هناك بعض الأحيان التي يكون عليك خلالها أن تقرر إذا ما كانت السلعة تستحق المبلغ الذي ستدفعه أم لا. ربما كانت السلعة عبارة عن رغيف من خبز الحبوب الكاملة الذي يعتبر أكثر فائدة غذائية وألذ مذاقًا من الخبز المباع في المتاجر، وربما كانت عبارة عن مجموعة من سكاكين المطبخ عالية الجودة، والتي ستظل صالحة الاستعمال طوال ٢٠ عامًا (وقد توفر لك المال على المدى الطويل، حتى إن كانت ستكلف المزيد في البداية). تلك القرارات تتعلق بالقيمة، ومن المرجح أن طفلك لا يهتم بتقييمات المستهلكين للأجهزة المنزلية، إلا أنه سيكون تصرفًا جيدًا منك أن تشركه في الحوار من وقت لآخر، أو أن تجعله حاضرًا عند الحديث مع بائع المتجر حتى يتمكن من سماع الحوار عن الفوارق بين الجودة والتكلفة وليرى كيف تقيم كلًّا منها - إلى جانب كيف يمكنك أن تقرر أي صفقات المبيعات ستكون الأفضل، بعدما تنتهي من أبحاثك.

• كن مرتاد مطاعم ماهرًا. يعتبر تناول الطعام في المطاعم من الأنشطة المفضلة بالنسبة للأمريكيين لقضاء الوقت، على الرغم من حقيقة أن هذا النشاط عادة ما يكلف أموالا أكثر بكثير من طهي الطعام وتناوله في المنزل. ابدأ بتعليم ابنك ألا ينخدع بحيل قوائم الطعام. يميل مرتادو المطاعم دومًا إلى اختيار الوجبات ذات الوصفات الفخمة (على سبيل المثال، كعكعة الجبن بأسلوب مدينة نيويورك مع الشيكولاتة السائلة) على حساب الأطباق نفسها ولكن مع وصف أبسط (على غرار كعكة الجبن فقط)، وسيكونون على استعداد لدفع أسعار تزيد بنسبة ١٠٪ مقابله، وقد توضع وجبة غالية الثمن إلى حد كبير على رأس قائمة الطعام لتجعل من الوجبات الأخرى الأقل ثمنًا صفقة جيدة حتى إن كانت أسعارها تفوق ما أنت على استعداد لدفعه، كما أن الأشخاص الذين يطلبون الطعام باستخدام الحواسب اللوحية - وهي نزعة أصبحت متزايدة في مطاعم الوجبات السريعة - أصبحوا يطلبون نسبة أكبر من أصناف المقبلات بمقدار ٢٠٪ والحلوى بمقدار ٣٠٪ من أولئك الذين يطلبون الطعام بشكل شخصي (ربما لأننا لا نشعر بمقدار الخجل نفسه من كوننا نحب الأكل عندما نطلب الطعام عبر الحواسب الذي قد نشعر به عند طلب الطعام

وجـهًا لوجـه مـن النـادل). وأخيرًا، تأكد من أن طفلك يستوعب أن الإكراميات جزء من تكلفة تناول الطعام خارج المنزل، حيث إن أغلب الندل يتقاضون أجورًا منخفضة، حوالي ٢.١٣ دولار في الساعة. (للمزيد عن الحد الأدنى للأجور، انظر ص ٥٤)؛ لذا تأكد من أن تعطي الندل إكرامية لا تقل عن ٢٠٪، ودع طفلك يساعدك على حساب الإكرامية المناسبة بمجرد أن يبلغ السن المناسبة.

المرحلة الثانوية

توصـل بحـث أجرتـه جامعـة ميتشـيجان إلـى أن المـراهقين يمـيلون إلـى إنفـاق القسـم الأكبـر مـن رواتـب وظائفـهم ذا الـدوام الجزئـي علـى الملابـس والموسـيقى والأفـلام وارتيـاد المطـاعم وسـياراتهم وغيرهـا مـن المصروفات الشخصية، و(الصدمة الأكبر) أنهم لا يدخرون سوى أقل القليل من أجل دراستهم المستقبلية. إليك بعض الخطوات لتساعدهم على إعادة تحديد أولوياتهم.

• لا بأس بأخطاء الإنفاق ما دمت تتعلم منها. إن، أصر ابنك على أنه سينفق ما مقداره ٦ أشهر من المدخرات على نظارة شمسية أنيقة، بعد مناقشة الأمر معك، فلا تجعله يشعر بالذنب على فعلته، بل دعه يتحمل عواقبها. هل سيفلس في وقت لاحق من الشهر ولا يتمكن من الانضمام لرفاقه في حفل موسيقي؟ لا حاجة بك لزيادة آلامه، بل ذكره بما اختاره في وقت سابق. فمن شأن جعل الأبناء يفكرون في الخيارات والبدائل أن يحمل قدرًا كبيرًا من الأهمية. مما لا شك فيه أنك إن كنت تدفع مقابل تلك الأشياء، فلك كل الحق في رفض شراء الأشياء التي ترى أنها غير ملائمة أو خاطئة. فإن رغب منك ابنك أن تدفع له فاتورة شرائه لأحدث هاتف محمول في الأسواق أو تكاليف ذهابه مع أصدقائه لحفل موسيقي، فارفض من دون أي خجل - والتزم برفضك.

• اتبع قاعدة شيرلي التي تقول: "هل أحببت هذا الشيء؟". هناك سؤال واحد دائمًا ما أطرحه، وعلمت أطفالي أن يطرحوه، قبل شراء أي شيء: "هل أحببت هذا الشيء؟". علمتني أمي، شيرلي، هذا السؤال عندما كنت طفلة صغيرة. نمتلك جميعنا الكثير من الملابس والأجهزة مكدسة في خزاناتنا، والتي اشتريناها باندفاع عندما لم نطرح على أنفسنا هذا السؤال المهم. مما لا شك فيه أن الكثير من الأطفال (والكبار) يقعون في ذلك الفخ خلال رحلاتهم التسوقية. علم طفلك أن يطبق قاعدة الأربع والعشرين ساعة: اقض يومًا كاملا لتفكر مليًّا قبل شراء أي شيء باهظ الثمن، وإن كان يخشى أن ذلك الشيء قد ينفد، فيمكنك أن تعرفه بأن جميع المتاجر تحتفظ بمخزون كامل من السلع من أجل

اليوم التالي، كما يمكنه أن يستغل فترة التفكير تلك في البحث عن أسعار أفضل أو سلع أفضل في متاجر الخصومات أو على موقع إي باي. في الغالب، تمكنه تلك الفترة من العودة للمنزل وفحص خزانته ليرى إن كان القميص الذي سيشتريه يتوافق مع ما يمتلك من ملابس أم لا - أو ما إذا كان يمتلك قميصًا آخر مماثلا.

• يمكن للمساومة أن توفر لك الكثير من المال. هناك عدد كبير من التجار على استعداد تام للمساومة لمجرد أن تطلب منهم ذلك، خاصة إن كان طلبك معقولا وطلبته بأسلوب مهذب. أخبرتني واحدة من صديقاتي بأنها حصلت مؤخرًا على تخفيض نصف يوم في أحد الفنادق لمجرد أنها طلبت هذا. ومن يدري؟ من الجيد أن توضح لابنك أن البائعين في سوق السلع المستعملة أو الأسواق المنزلية يتوقعون أن تساومهم على الأسعار، وبالتالي يحددون أسعار السلع بناءً على هذا. بالحديث عن الإستراتيجيات، من السهل أن يسيل لعاب ابنك عندما يرى صفقة سانحة وقد يندفع قائلاً: "لقد أعجبتني هذه السلعة، كم ثمنها؟". أخبره بأن يتظاهر بعدم الاهتمام، وقد يطرح سؤالا واحدًا أو سؤالين عن سلع مختلفة من دون أن يُظهر اهتمامه بأي منها. من الرائع أن تتمكن من شراء سلعة ترغب فيها دون أن تكلفك الكثير. مما لا شك فيه أن هناك حدودًا لهذه العملية. وقد ترغب بتذكير ابنك بأن للكياسة سعرها وأن البائعين في أسواق السلع المستعملة الصغيرة والمعارض يحتاجون إلى كسب قوت يومهم أيضًا.

• السعادة رخيصة الثمن. توصلت الأبحاث إلى أن الناس يميلون لأن يشعروا بسعادة أكبر عندما يشترون سلعًا كثيرة رخيصة الثمن بدلا من شراء سلعة باهظة الثمن لمرة أو مرتين سنويًّا، كما قالت أستاذة علم النفس بجامعة بريتيش كولومبيا "إليزابيث دان" والأستاذ بكلية هارفارد لإدارة الأعمال مايكل نورتون في كتابهما تحت عنوان Happy Money: The Science of Happier Spending. بغض النظر عن مدى روعة تلك السيارة الغالية أو ذلك التلفاز الضخم، عادة ما ينتهي الشعور بالنشوة الذي ينتابنا بعد شرائها بسرعة كبيرة (التعبير العلمي لتلك الحالة هو: الاعتياد على اللذة)؛ لذا قبل أن يستخدم ابنك كامل مدخراته من أجل شراء تلك السلعة باهظة الثمن، شجعه على التفكير في جميع الأشياء الأخرى الأرخص ثمنًا التي يمكنه شراؤها بهذه الأموال. فعلى سبيل المثال، إن كان ابنك يدخر المال من أجل شراء أفضل طراز من مجموعات الطبول، فيمكنك أن تقترح عليه أن يشتري مجموعة مستعملة بثلث ثمن الأولى، وأن ينفق بقية المبلغ على تلقي دروس في العزف عليها. ينطبق الأمر ذاته على كيفية توزيع ميزانية الأسرة. بدلا من قضاء أسبوع واحد كعطلة في فلوريدا، يمكن قضاء ثلاث أو أربع عطلات نهاية أسبوع في مركز التخييم على مدار العام. ومن بين الطرق الأخرى لمقاومة تأثير الاعتياد على اللذة تقليل انغماسنا في تكرار أمر بعينه، فإن واصلنا

شراء ملابس جديدة أو تناولنا الطعام في مطاعم فاخرة طوال الوقت، سنعتاد الأمر، الأمر الذي سيقلل من سعادتنا إن كررنا فعل هذا الأمر.

• اشتر دومًا السيارات المستعملة. إن كان ابنك يتخيل قيادة سيارته المكشوفة على الطريق والريح يداعب شعره، فإن هذا سيعني أنه لا يتخيل نفسه يقود سيارة قديمة مستعملة؛ ولكن إليك السبب في كونه مجبرًا على هذا: أولا، أنها أقل سعرًا من السيارة الجديدة (وإن كنت تفكر في شراء سيارة من أجله، فاقرأ نصيحتي في ص٩٦ لتتعرف على السبب وراء أني لا أحبذ هذا، واقرأ أيضًا نصائحي عن الحصول على قرض سيارة جيد). تتكلف السيارة الجديدة في المتوسط ٣٤ ألف دولار، وبمجرد خروجها من معرض السيارات تبدأ بفقد قيمتها، وبعد عام واحد، سيقل سعرها بمقدار ٩ آلاف دولار. وبعد ٣ سنوات، ستفقد نصف سعرها. وبمناسبة الحديث عن السيارات: أخبر ابنك بأن استئجار السيارات عادة ما يكون أمرًا سيئًا، فبعد انتهاء إيجاره للسيارة سيكون قد أنفق الكثير من المال عليها دون أن يمتلكها.

فـي الـوقت ذاتـه، أصـبحت السـيارات الحـديثة أكثـر اعتماديـة مـن أي وقـت مضـى - يمكـن قيـادة الكثـير مـن السـيارات لمسـافة تصـل إلـى ٣٥٠ ألـف كـيلومتر مـن دون أيـة مشـكلات إن كـانت تخضـع للصـيانة المناســبة. إن اشــترى ابنــك ســيارة مــن معــرض سـيارات، فيمكنـه أن يطلـب مـن البـائع سـجل فحوصـات السـيارة، وإن اشـتراها مـن مـالك مسـتقل، فيمكنـه وضـع رقـم تعـريف السـيارة علـى خـدمة قـوائم السيارات المستعملة Carfax. com ليحصل على المعلومات عن تاريخها مقابل رسوم بسيطة. بغض النظر عن طريقة شرائه للسيارة، سيكون عليه أن يدفع المال لميكانيكي مستقل ليفحصها. لا شك فـي أنـه يجـب عـدم التـهاون فـي معـايير الأمـان أبـدًا، لـذا، سـيكون عليـك أن تتصـفح وابنـك مـوقع الإدارة القوميـة للطـرق السـريعة: Safercar. gov للتعـرف علـى مـدى حمايـة السـيارة لراكبيـها فـي أثنـاء الحوادث ومعدل انقلاب أية سيارة يفكر في شرائها.

المرحلة الجامعية

من المفترض بطلبة الجامعة أن يكونوا مفلسين حقًّا؛ فعليهم دفع مقابل مصروفات الدراسة وغرفة الإقامة والطعام والكتب، وجميعها نفقات أساسية، وكل شيء آخر سيعد أمورًا إضافية. وستعد الإستراتيجيات التالية طفلك لمواجهة هذا الواقع.

• استعد لصدمة الثقافة المالية. تتذكر شابة من معارفي، اسمها ميدو، أنها

عندما كانت في الجامعة، كانت تعيش في منزل مع مجموعة من زميلاتها، حين رفضت واحدة منهن اقتسام فاتورة البقالة معهن بالتساوي. وقالت إنها لم تأكل شيئًا من الصلصة الحارة وشرائح السلمون التي أكلتها زميلاتها، ولم توافق على المشاركة في دفع مقابلها. في ذلك الحين، شعرت ميدو بالضيق، والآن كبالغة أصبحت تدرك أنها ربما كانت الفتاة تعيش وفق ميزانية محدودة؛ لذا كانت تحسب كل بنس تنفقه. من المهم أن تتحدث مع ابنك عن حقيقة وجود الكثير من الطلبة في الجامعة ينحدرون من عائلات أكثر ثراءً من عائلته كثيرًا، وكذلك وجود طلبة آخرين أكثر فقرًا منه بكثير. وقد يتمكن ابنك بالكاد من دفع اشتراكات أخوية يرغب في الانضمام إليها إن كان أعضاء تلك الأخوية يقضون عطلة الربيع في جزر الباهاما، وعلى النقيض قد يكون ابنك هو من يرغب في الخروج من أجل تناول العشاء في أحد المطاعم في ليالي السبت، في حين لا يمكن لشركائه في السكن أن يتحملوا تكلفة تناول البيتزا الخارجة عن خطة طعامهم.

إن كان زملاء ابنك يفعلون أمورًا لا يمكنه تحمل تكلفتها، فأخبره بأنه لا بأس بأن يتعامل مع هذا الأمر بانفتاح. فقد يعني هذا في بعض الأحيان البقاء في المنزل عندما يخرجون هم، ولكنه قد يعني أيضًا العثور على بدائل أرخص ثمنًا، على غرار دعوة زملائه لمشاهدة فيلم على حاسبه في غرفة النوم. ومن جانب آخر، إن كنت ثريًّا، فإنك لا تريد أيضًا أن يكون ابنك هو من يتحمل مصروفات الطلبة الآخرين، حيث إن هذا الأمر لن يكلفك الكثير فحسب، بل إنه يعتبر أمرًا سيئًا للغاية - بالنسبة للجميع. فقد ينتهي المطاف بابنك وقد انتابه شعور كبير بالاستياء (أو ربما السعادة لأنه حملك جميع تلك المصروفات)، وقد تقل نظرة زملائه له على أنه صديق، بل سيصبح في نظرهم ماكينة صراف آلي.

• فكر مقدمًا من أجل توفير المال. ستكون تكلفة مروحة - أو حتى زجاجة شامبو - في متجر داخل الحرم الجامعي أو بالقرب منه أعلى منها في أي متجر بالقرب من منزلك. لذا، قبل أن يبدأ ابنك دراسته الجامعية، سيكون من المفيد أن تصحبه للتسوق من أجل تعليمه درسًا حياتيًّا عن التخطيط المسبق بدلا من الشراء وفق الأهواء، الأمر الذي يكلف دائمًا المزيد من المال - سواءً كنت تسافر عبر البلاد أو تتجول في أنحاء المدينة. وإن كان ابنك سيعيش في غرفة في الحرم الجامعي، فدعه يتصفح الموقع الخاص بالإقامة في الجامعة لكي يعد قائمة بالأشياء التي سيحتاج إليها وليعرف إذا ما كانت هناك أجهزة بعينها، على غرار آلات صنع القهوة ممنوعة (وقد يبدأ الاتفاق مع زملائه في السكن حول من سيحضر الثلاجة الصغيرة). لا حاجة بنا للقول إن ابنك سيحتاج إلى حاسب محمول، ولكنه لن يحتاج إلى نظام الصوت الباهظ الثمن (من أجل ورقة عمل عن ميزانية الجامعة، انظر ص ٢١٦).

• تصرف بذكاء عند اختيار الهواتف الذكية. من منطلق كون أغلب المراهقين جزءًا من خطة الأسرة بأكملها، ستكون الجامعة هي الوقت المناسب من أجل البحث عن أفضل الصفقات للجميع. تصفح المواقع الإلكترونية على غرار Wirefly. com للمقارنة بين أسعار التوليفات المختلفة من البيانات والدقائق وخيارات الرسائل النصية للعشرات من الهواتف المحمولة (تقدم بعض الشركات خصومات لطلبة الجامعات؛ لذا ربما كان على ابنك أن يتصفح موقع الجامعة الخاص بقسم تكنولوجيا المعلومات وكذلك مزود خدمة الهواتف المحمولة للحصول على المزيد من المعلومات).

وسواء انتهى بك المطاف بتغيير خططك أو الالتزام بتلك التي وضعتها سابقًا، حان الوقت الآن لتدع ابنك يتولى أمر فاتورة هاتفه. قد يكون أرخص بالنسبة له أن يظل ضمن خطتك للهواتف المحمولة بدلا من الحصول على خطة خاصة به؛ لذا إن كنت قادرًا على تحمل التكلفة، فربما يكون عليك أن تحافظ على الوضع الراهن كما هو (أو حتى إن بدأ ابنك يتحمل مسئولية دفع مكالماته، فربما كان من الأفضل أن يظل ضمن خطتك وأن يدفع لك مقابل استخدامه)، ولكن إليك الاقتراح التالي: تعد حزم البيانات من مستهلكات المال الكبيرة في الكثير من خطط الهواتف المحمولة، ويمكنك أن تدع ابنك يدرك قدر استخدامه لها. فإن كان استهلاكه أكبر من بقية أفراد الأسرة، فيجب عليه إما أن يقلل من استهلاكه أو أن يدفع الفارق.

مرحلة الشباب

ستؤثر خيارات إنفاق ابنك التي يُقدم عليها الآن على أسلوب حياته في الوقت الحالي - وفي المستقبل. وقد لا يرغب في أن يسمع منك لومًا على كل شيء يشتريه، إلا أن هناك بعض المبادئ الرئيسية التي يمكنك أن تدمجها في حواراتك معه.

• لا تشتر الأشياء لمجرد أنك ترى أن هذا ما يفعله البالغون. عندما حضرت مقابلتها الشخصية الأولى للعمل، استخدمت ابنة صديقتي بطاقتها الائتمانية لشراء حقيبة جلدية مقابل ١٠٠ دولار، وبزة مقابل ٣٠٠ دولار، وحذاء أسود مقابل ٢٠ دولار، حيث إنها كانت تشعر بأنه يجب أن تتأنق لكي تنجح. الخبر الجيد هو أنها قُبلت في الوظيفة بالفعل، والخبر السيئ هو أن تلك الملابس التي اشترتها لا تزال قابعة في خزانتها تجمع الغبار لأن الشركة التي عملت بها لا تُلزم الموظفين بارتداء الملابس الرسمية - وكل ما كانت تحتاج إليه هو ملابسها من أيام الجامعة وحقيبة ظهرها. كان ابن واحدة أخرى من صديقاتي منتشيًا براتبه الذي وصل إلى ٤٠ ألف دولار سنويًّا بعد

تخرجه مباشرة، فاستأجر شقة مكونة من غرفتين. وبعد بضعة أشهر، أصبح يرجو صاحب المنزل أن يفسخ التعاقد معه حتى يتمكن من استئجار استوديو بدلا منها، فلم يكن قادرًا على أن يؤمن إيجار الشقة بسبب نفقاته الأخرى على غرار وقود السيارة وفواتير الخدمات والبقالة. الدرس المستفاد من تلك الحالات: ابدأ بالتدريج. ولا يعني هذا أن يحرم الشباب في مقتبل العمر أنفسهم من كل شيء، إلا أنه سيكون من الجيد بالنسبة لابنك أن يعتنق الشعار الذي يقول إن العيش وفقًا لما تملك جزء من الشباب، وكما نعلم جميعًا، سينظر ابنك بشوق متذكرًا تلك الأيام عندما كان يطهو طعامه في مقلاة منبعجة ويستخدم صندوق الحليب كطاولة. • لا تنفق الكثير على السفر أو لا تسافر على الإطلاق. منذ أعوام، تحدثت ووالدي أمام جمهور من طلبة الجامعات معًا. وعندما أخبر والدي الحضور بأنه لم يسافر إلى أوروبا مع والدتي إلا في ذكرى زواجهما الخامسة والعشرين - لأنهما لم يتمكنا من تحمل تكلفة الرحلة قبل ذلك الوقت - سمعنا الجميع يشهقون. لا أقول إنه يجب عليك الانتظار حتى يوبيلك الفضي لترى برج إيفل؛ فقد توصلت الأبحاث إلى أن الناس يشعرون برضا أكبر عندما ينفقون أموالهم على التجارب بدلا من الأشياء المادية. قد يحمل السفر في أثناء شبابك - والخروج في مغامرة تبقى ذكراها معك طويلا - قيمة كبيرة، إلا أن القيام برحلة إلى كانكون (أو إلى مكان آخر)، والتي لا يمكنك تحمل تكلفتها، ستكون فكرة سيئة: من شأن تذكرة الطيران والإقامة في الفندق والخروج لبضع مرات أن تتسبب في أن تظل تسدد مقابلها إلى بطاقة الائتمان لأشهر طوال أو ربما سنوات، مع تراكم الفوائد، إن أنفقت الكثير.

إن كان ابنك يرغب في السفر، فيمكنه أن يفكر في طرق مبتكرة ليفعل ذلك. هناك واحدة من النساء العمليات اللاتي أعرفهن، وهي آمي، نشرت سيرتها الذاتية على موقع لمدبرات المنزل والتحقت بأسرة مزدوجة اللغة في البرتغال والتي كانت بحاجة إلى جليسة أطفال مؤقتة خلال عطلة الأطفال المدرسية التي استمرت لأسبوعين. وفي مقابل رعاية الأطفال، حصلت آمي على السكن والطعام وراتب معقول وأوقات راحة خلال الصباح والمساء وعطلات نهاية أسبوع لمشاهدة المناظر الطبيعية في البلاد، وكل ما كان عليها تحمل تكلفته هو تذكرة الطيران، والتي عثرت عليها على أحد مواقع السفر التي تقدم تخفيضات. وعادت من رحلتها وقد استعادت ما أنفقته مع تحسن لغتها البرتغالية.

• سواءً كنت تحب الطعام المطهي بعناية أو الأطعمة السريعة، اقتصد في مصروفاتك على الطعام. عندما التقت إحدى صديقاتي بابنة أخيها وصديقاتها لتناول العشاء معًا في أحد المطاعم، لاحظت أنهما طلبتا مقبلات ومشروبات باهظة الثمن. كما أنهما كانتا تعرفان النادل بالاسم،

كمـا سـألتاه عـن سـبب عـدم وجـود أطبـاق المحـار فـي ذلـك الـيوم. فشـعرت صـديقتي بالدهشـة لأنـها سـمعت مـن شـقيقتها أن ابنتها وصديقتها دائمًا ما كانتا تشكوان عدم قدرتهما على دفع الفواتير. ومن الجلي أن هناك فارقًا كبيرًا بين معدتيهما ومحفظتيهما.

قد يواجه الشباب في مقتبل العمر صعوبة في وضع خطط جيدة توصلهم لأهدافهم. ولكن إن كان ابنك يجني راتبًا جيدًا، ولكنه يتعثر دومًا عند موعد سداد الإيجار، فقد يكون الطعام هو السبب. في مثـل هـذه الحـالات، أخبـر ابنـك بـأن يفحـص فواتـير البقالـة والمطـاعم. وحتـى إن لـم تكـن أنـت نفسـك ممـن ينفقـون الكثـير مـن المـال علـى الطعـام والشـراب، فـلا تنصـح ابنـك بـأي شـيء يتعلـق بالأسـعار، بـل ساعده على تقييم البدائل. اقترح عليه أن يشتري الحاجات الأساسية من متجر البقالة بجوار المنزل، ثم يختار بعض الأشياء "التي يرغب فيها" من أحد المتاجر المتخصصة، على غرار زيت الزيتون باهظ الثمن الذي يحبه.

قواعد مالية جديدة من أجل حفلات الزفاف

الفصل السادس: احصل على التأمين



قد تعتقد أن التأمين أمر ممل أو مربك أو كئيب لتتحدث عنه مع أولادك. خمن ماذا؟ أنت محق فيما يتعلق بكونه مملا ومربكًا وكئيبًا، ولكنك مخطئ فيما يتعلق بعدم كونه موضوعًا مناسبًا للحوارات العائلية. دعنا نتحدث عن الجوانب التي أنت محق بشأنها قبل التحدث عن الجوانب التي أخطأت بشأنها لأني أسعى لزيادة ثقتك بنفسك.

يعتبر هذا الموضوع مملا؛ لأنه ينطوي على الكثير من الحديث عن الخصومات والكثير من الحديث عن الدفعات.

كما أنه يعد مربكًا لأنه يُباع على أنه حماية من كل شيء: المشتريات (الهواتف المحمولة، رحلة إلى أوروبا)، الممتلكات (السيارة، ومحتويات غرفتك في الحرم الجامعي)، وشخصك (صحتك وحياتك وحتى هويتك).

والأهم من كل ما سبق، أنه كئيب، فمَن الذي يحب التفكير في حوادث السيارات أو مرض السرطان؟ الحرائق أو السرقات؟ علاج الأسنان أو الموت؟ (إن كنت تحب

الشعور بالكآبة، فلِمَ لا تقرأ بدلا من ذلك رواية The Bell Jar أو تشاهد فيلم Titanic ؟).

ولكن لا يزال هناك سبب آخر لعدم كون موضوع التأمين شيقًا؟ لأنه من المحتمل أن تخسر أموالك فيه، لأن أسلوب التأمين صُمم على ما يُطلق عليه اسم خاسر القيمة المتوقعة. إليكم ما أعنيه: رغم أنك قد تعتقد أن الهدف من التأمين الصحي هو تغطية تكاليف زياراتك القليلة للطبيب كل عام، فإن الأمر ليس كذلك، حيث إنه من الأفضل بالنسبة لك، في جميع الأحوال، ألا تشتري بوليصة تأمين وأن تدفع مقابل تلك الزيارات القليلة نقدًا. إن الهدف الحقيقي وراء حصولنا على التأمين الصحي - ودفع اشتراكات شهرية للحصول عليه - أن يغطي تلك الحالات الطبية النادرة التي تسببها الأمراض الخطيرة أو الحوادث الكبيرة، حيث إن تلك الحالات قد تدمرك ماديًّا؛ لذا فإن امتلاك تغطية تأمينية أمر ضروري. المثير للسخرية في الأمر هو أننا نشتري التأمين الصحي ونأمل ألا نضطر إلى دفع الكثير من المال، حيث إن هذا يعني أن نعاني حالة صحية خطيرة.

لنعد إلى أبنائنا: رغم كونه موضوعًا مملا ومربكًا وكئيبًا، إلا أن تجنبه ليس الحل. فإن لم تعلم أطفالك شيئًا عن التأمين، فإنهم لن يعلموا إذا ما كانوا قد اتخذوا القرار الصحيح أم الخاطئ عندما يقررون شراء إحدى تلك الخطط أو رفضها.

في هذا الفصل، ستتعلم كل ما تحتاج إلى تعلمه عن التأمين - وأفضل الطرق التي يمكنك استخدامها لتمرير تلك المعرفة إلى أطفالك. أعدك بألا أتطرق للموضوعات الجانبية غير المهمة التي عادة ما تكون مملة ومربكة وكئيبة، كما أنني سألخص الأمر حتى تصلك المفاهيم الرئيسية التي يحتاج طفلك إلى معرفتها.

مرحلة الروضة

حتى في تلك السن، يمكن لطفلك أن يستوعب المفاهيم الرئيسية للتأمين، وإليك كيف يمكنك أن تعلمه تلك المفاهيم.

• هناك طرق يمكنك اتباعها لحماية نفسك وأشيائك. عندما ترش حذاء طفلك بمانع الماء لحمايته من المطر، أو تساعده على ربط قفازاته بخيط في ذراع معطفه، وضح له أن هناك طرقًا يمكنه اتباعها لحماية أشيائه. وعندما تعلمه أن يغسل أسنانه أو يضع الكريم الواقي من الشمس في الصيف، فستكون هذه أوقاتًا ممتازة للتحدث معه عن وجود طرق لاستخدامها من أجل حماية أجسامنا. إن إمكانية تحقيق فكرة "تأمين" أنفسنا ضد المخاطر المستقبلية عبر الإقدام

على أفعال معينة اليوم من الأفكار التي يمكن للأطفال الصغار استيعابها.

• أيها الآباء: توقعوا الحالات المفاجئة "لصندوق التأمين" العائلي. الاحتفاظ بوعاء في المطبخ مليء بعملات من فئة الدولار الواحد - واستخدامها من أجل استبدال مقتنيات طفلك مثل شمسية رائعة أو قفاز مفقود - من الطرق الرائعة لإظهار مدى أهمية امتلاك نوع من التأمين لدعمك عند حدوث أمر مفاجئ لم تكن تتوقعه. حاول جاهدًا ألا تغش من خلال أخذك من هذا المال؛ ولكن إن فعلت فردَّ هذا المال في أقرب وقت ممكن، وإلا ستخاطر بإضعاف قوة الرسالة التي ترغب في توصيلها لابنك بشأن الاستعداد دومًا للحالات المفاجئة.

• أيها الآباء: اشرحوا للأطفال كيف تم اختراع التأمين. تم ابتكار الشكل الأول الحديث لبوليصة التأمين بواسطة ملاك السفن منذ مئات السنين؛ فعندما كانت واحدة من سفنهم تغرق، كانوا يخسرونها وكل ما كانت تحمله من بضائع؛ لذلك اجتمع بعضهم وقالوا: "عندما تغرق سفينة، سنسهم جميعًا في تغطية خسائرها"، وحددوا المبالغ التي كان عليهم وضعها بناءً على عدد السفن التي يملكونها، وكلما زاد عدد السفن، زادت المبالغ الموضوعة في الوعاء التأميني (ولا تزال تلك هي طريقة عمل التأمين حتى يومنا هذا: نسهم جميعًا - مقدمًا الآن - في إنشاء وعاء واحد مشترك من المال يُستخدم في دفع التعويضات). وفي النهاية، قرر ملاك السفن أن يعينوا أمين صندوق، وفي النهاية، أصبح يُطلق على أمين الصندوق اسم "شركة التأمين". واليوم أصبح بإمكان الناس شراء بوالص التأمين من أجل تأمين كل شيء بداية من الرعاية الصحية وصولا إلى أعضاء أجسام المشاهير.

المرحلة الابتدائية

يمكن للأطفال في هذه السن أن يستوعبوا الدور الذي يلعبه التأمين - خاصة التأمين الصحي - في حياتنا اليومية. إليك فيما يلي الطرق التي ستمكنك من تعليمهم ما يحتاجون إلى معرفته عن التأمين:

• ستكون هناك عواقب إن لم تعتن بأشيائك. إن حطم الطفل شيئًا ما متعمدًا، فقد تشعر بأنه يجب عقابه أو تأنيبه؛ ولكن ماذا لو ألقى صندوق طعامه دون أن يقصد في القمامة في أثناء تناوله طعام الغداء في المدرسة؟ (مثلما فعلت أنا في أثناء عامي الدراسي الخامس)، أو ثقب الجدار بينما كان يلعب المصارعة مع أصدقائه؟ (مثلما فعل أخي). قد يصبح الأمر شائكًا خاصة مع الأطفال الذين يشعرون بالندم على فعلتهم. في المرة الأولى عندما يفقد طفلك شيئًا من

حاجاته، فلا بأس بأن تسامحه مع توضيح أن فقدان الأشياء يكلف المال. نحن جميعًا نخطئ، ولكن إن وجدت أنه أصبح يفقد الكثير من الأشياء - نظارة كل بضعة أشهر أو معطفًا كل ربيع - فربما يحتاج طفلك إلى حافز ليكون أكثر مسئولية وأن يتعلم أن هناك عواقب مكلفة عندما يفقد الأشياء أو يكسرها. اطلب منه دفع مقابل هذه الأشياء، وكن واقعيًّا. قد يساوي دفع مقابل المعطف الذي فقده شهرين كاملين من مصروف جيبه؛ لذا ربما سيكون عليك أن تلجأ إلى جعله يدفع النصف أو حتى جزءًا يسيرًا من سعر المعطف، إما مرة واحدة أو على دفعات. وحتى مع الأسر التي يمكنها تحمل تكلفة استبدال الأشياء المفقودة أو إصلاح الأشياء المكسورة بسهولة، عليهم أن يفكروا في الرسالة التي يرغبون في توصيلها إلى الأطفال. عندما فقد ابن واحدة من صديقاتي في الصف الرابع كتابًا من المكتبة، وأرسلت أمينة المكتبة له رسالة مفادها أن موعد إعادة الكتاب قد حان، طلبت صديقتي من ابنها أن يدفع نصف ثمن الكتاب، والنتيجة: لا مزيد من الكتب المفقودة.

• أيها الآباء: اشرحوا التأمين الصحي لأطفالكم في أثناء زيارة الطبيب القادمة. خلال إجراء الفحص الطبي السنوي لطفلك، بدلا من تركه يتنزه في أرجاء المستشفى بينما تنهي أنت الزيارة، اشرح له ما أنت بصدد فعله. اشرح له أن الطبيب شخص عامل مثل جميع العاملين الآخرين الذين تحدثنا عنهم، ووظيفته هي الحفاظ على صحة الأطفال عبر إجراء الفحوصات أو إعطائهم العقاقير إن كانوا مرضى، وعلينا أن ندفع المال للطبيب مقابل هذا العمل. وإليك الجزء الشيق: لا يكون علينا أن ندفع أتعاب الطبيب كاملة بأنفسنا، حيث تدفع شركة التأمين جزءًا من أتعابه؛ لذا عندما نذهب لإجراء فحوصات، قد تكلفنا الزيارة ١٥٠ دولارًا، إلا أن شركة التأمين تتحمل أغلب تلك التكلفة، ما يجعلك تدفع ٢٠ دولارًا فقط، ثم يمكنك أن تبدأ بالشرح المفصل لكيفية حصولك على التأمين، إما عبر عملك، أو عمل زوجك، أو الحكومة أو الشركة التي اشتريت منها التأمين.

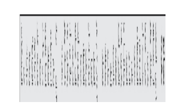
المرحلة الإعدادية

دعوني أقدم لكم اثنين من أهم المفاهيم التأمينية التي قد يجدها طفلك في المرحلة الإعدادية شيقة:

• يحمينا التأمين من الخسائر الكبيرة. نحن نُقدِم جميعًا على المخاطر في حياتنا - بدرجات متفاوتة: قد نرتدي سراويلنا وبها ثقب في جيوبنا، وإن سقطت منها أموال غدائنا، فقد نضطر للبقاء جائعين طوال اليوم أو قد نضطر لأن نتشارك

شطيرة مع أحد أصدقائنا. وقد نلعب مع أحد أقربائنا المصاب بنزلة برد، وبعد بضعة أيام نصاب بالبرد نحن أيضًا؛ ولكننا لا نكون على استعداد عادة إن وقع لنا حدث ما، ونتقبل تلك المخاطر الصغيرة ونضطر للتعامل مع العواقب؛ ولكن هناك بعض العواقب الأخرى الضخمة التي قد تستنزفنا ماليًّا إن حدث أسوأ سيناريو محتمل: قد تسقط على الرصيف وتحتاج إلى أسنان أمامية جديدة، أو تتعرض الأسرة لحادث سير، أو تدمر عاصفة عاتية سقف المنزل - من أجل تلك المخاطر، نشتري التأمين. والفئات التأمينية الرئيسية التي نحتاج إليها هي التأمين الصحي والتأمين على السيارة والتأمين على المنزل. عندما يكبر طفلك، قد يحتاج إلى تأمين على الحياة أيضًا، ولكن لا حاجة بك لأن تفزع طفلك الصغير بهذا الموضوع. • يحمينا التأمين ضد المسئولية عن إصابة شخص آخر عن طريق الخطأ. رغم أننا ننظر إلى التأمين على أنه شيء يحمينا إن تعرضنا للمرض أو الأذى، أو إن فُقدت أشياؤنا أو سُرقت، لكن يمكنك أن تشتري تأمينًا أيضًا ضد أي نوع من الضرر قد تسببه للآخرين: قد يتحمل تأمين المسئولية القانونية للسيارات تكاليف الضرر الذي تسببت فيه عن طريق الخطأ لسيارة شخص آخر، أو حتى لمن كانوا يركبونها، وسيتحمل تأمين المسئولية القانونية المنزلية تكاليف علاج صديقك إن تعثر في السجادة في غرفة معيشتك.

قد يسأل طفلك: "ولكن، ما المسئولية القانونية؟". عندما سقطت العمة روز، عمة صديقتي ليديا، على أرضية الجزار المبللة وكُسرت فخذها، تحمل صاحب المتجر كامل مصاريف علاجها، لأنه لو لم يفعل، لكانت العمة روز قد عينت محاميًا ليرفع قضية على المتجر، ولو كان قد اشترى تأمينًا ضد المسئولية منذ البداية، لتجنب هذا الجزار دفع تلك الأموال من جيبه الخاص. يمكنك أن تشرح لطفلك أن هناك الكثير من الحوارات حول القضايا التافهة التي يرفعها الأشخاص على الشركات على أمل الحصول على تعويضات كبيرة حتى لو لم يكن الضرر الذي حدث لهم كبيرًا. ومن جانب آخر، لولا فشل الجزار في نثر بعض نشارة الخشب أو نسي وضع علامات تحذيرية من الأرضية الزلقة لما تسبب في حدوث إصابة خطيرة لأحد العملاء، ألا يبدو من العدل أن يتحمل تكلفة إصلاح الضرر الذي تسبب فيه؟ إن المسئولية موضوع شائك ولكنه يستحق النقاش حوله كثيرًا.



المرحلة الثانوية

رغم أن التأمين ليس من الموضوعات الشيقة بالنسبة للمراهقين، فإن قيادة

السيارات من الموضوعات الشيقة. سواءً كان ابنك يتلقى دروسًا لتعليم القيادة أو كنت تعلمه بنفسك (يا لك من شجاع!)، فإن هذا سيكون الوقت المناسب ليس للتحدث عن التأمين فحسب، بل أيضًا عن جميع أنواعه.

• ستحتاج إلى الاشتراك في التأمين على السيارة. رسالة بسيطة وواضحة: سيحتاج ابنك إلى تأمين على السيارة سواءً كان يقود سيارتك أو سيارته. اشرح له ما تغطيه بوليصة التأمين - وما لا تغطيه، واشرح له المبالغ التي يتم خصمها (المبالغ التي عليك دفعها قبل أن يصبح التأمين ساريًا) والأقساط (المبالغ التي تدفعها مقابل التأمين). هناك ثلاثة أقسام رئيسية للتأمين على السيارة: المسئولية والدفعات الطبية والتصادم/ الشامل. وسيغطي التأمين ضد المسئولية التكاليف القضائية إن رُفعت عليك قضية بعد حادث، وكذلك تكاليف علاج من سببت له الضرر وتكاليف إصلاح سيارته. يغطي التأمين الصحي تكاليف العلاج لك ولمن كان معك في السيارة، ويدفع التأمين ضد التصادم مقابل إصلاح أية أضرار ألمَّت بسيارتك في الحادث، أما التأمين الشامل فيغطي تكاليف الأضرار التي ألمَّت بسيارتك بأية طريقة كانت، بما فيها لو سقطت شجرة عليها، كما تتطلب بعض الولايات التأمين ضد السائقين غير المؤمن عليهم، والذي يحميك إن اصطدم بك سائق غير مؤمن عليه وأصبت أو تضررت سيارتك.

أخبر طفلك بأن إضافته للتأمين على سيارتك سيضاعف من المبالغ التي تدفعها - ليس من أجل جعله يشعر بالذنب أو شيء من هذا القبيل (هل لديك ابنة؟ يا لك من محظوظ: ستزيد الفتيات من المبالغ التي تدفعها بمقدار ٧٠٪ فقط). تأكد من أن تتحدث مع طفلك بشأن هذا الأمر قبل أن يحصل على سيارته الخاصة، وهناك عوامل على غرار درجاته الدراسية ستؤثر على تكلفة تأمينه على السيارة (يمكنك أن تحصل على خصم على التأمين إن حقق ابنك درجة جيد أو أعلى). كما أن التأمين سيتكلف أقل إن كنت تمتلك سيارة مملة (أن تؤمن على سيارة تويوتا كورولا أرخص من أن تؤمن على سيارة بي إم دبليو مكشوفة). ولا شك في أن أكثر الأمور أهمية ليفعله ابنك لكي لا يزيد من المبالغ التي تدفعها هو أن يتجنب المخالفات والحوادث، ولكي تتمكن من توصيل الرسالة إليه (دون أن تتلقى الكثير من المقاومة)، يمكنك أن تدعه يُدرك أنه سيكون عليه أن يدفع مقابل أية زيادة في مبالغ التأمين التي تدفعها والناتجة عن المخالفات المرورية أو الحوادث التي يتسبب فيها. وسواء كان ابنك يمتلك سيارته أم لا، اطلب منه دفع قسم بسيط من أقساط التأمين، حيث إن هذا الأمر سيجعله يدرك كيفية عمل التأمين - وامنحه دافعًا حقيقيًّا لتجربة تحمل التكلفة بنفسه.

مرحلة الجامعة

قد يتسبب إرسال الأبناء إلى الجامعة في جعل أكثر الآباء هدوءًا يشعرون بالعصبية، ولكن مع بعض الخطوات، يمكنك أنت وأبناءك أن تسترخوا ولو قليلا.

• التأمين الصحي أمر واجب. أصبح الآن هو الوقت المثالي لغرس تلك الفكرة في ذهن أبنائك حتى يصبح شعارهم في حياتهم: الحصول على تأمين صحي أمر واجب. تطلب العديد من الكليات امتلاك الطلبة تأمينًا صحيًّا قبل أن يبدأوا الدراسة فيها. قد تقدم جامعة ابنك له خطة تأمين صحي، أو قد تترك الأمر للأسرة لتمده بواحدة (في وقت كتابة هذه السطور، يمكنك الإبقاء على ابنك ضمن تأمينك الصحي حتى يصل إلى ٢٦ عامًا - أو أكبر في بعض الولايات). وبغض النظر عن نوع التغطية التأمينية التي سيمتلكها ابنك في النهاية، عليه أن يدرك، الآن وفي المستقبل، أن التأمين الصحي موضوع غير قابل للنقاش، وفي أثناء الحديث عن التأمين الصحي، إن لم تكن قد تحدثت مع ابنك حول المخاطر الصحية للتدخين (العادة التي يقوم بها الكثير من طلبة الجامعات)، فابدأ الآن. ومن أجل تأكيد فكرتك، اذكر أن التدخين يكلف الكثير من المال، حيث يتراوح سعر علبة السجائر ما بين ٥ دولارات و١٣ دولارًا، ما يعني أن نصف علبة سجائر يوميًّا - المتوسط القومي لمعدل التدخين بين الشباب - يعني إنفاق ما بين ألف إلى ٢٥٠٠ دولار سنويًّا، كما قد يؤدي إلى زيادة أقساط تأمينه الصحي بنسبة ٥٠٪.

• ستحتاج إلى تأمين ملاك أو مستأجري المنازل. عندما يبدأ ابنك دراسته الجامعية، تأكد من أن جميع ممتلكاته مؤمَّنة، كما أنه يعد وقتًا مناسبًا للتحدث عن مفهوم تأمين ملاك المنازل ومستأجريها، والذي يساعد على استبدال الممتلكات الشخصية المحطمة أو المسروقة، كما يقدم تأمينًا ضد المسئولية في حالة تعرض أحد زوار مكان سكن ابنك للأذى، كما أنه قد يغطي تكلفة الإقامة في أحد الفنادق إن تسبب حريق أو أي حادث آخر في جعل مكان سكنه غير قابل للسكن. إن كان ابنك يعيش في إحدى غرف الحرم الجامعي أو في المنزل معك، فستكون ممتلكاته مؤمنًا عليها بموجب سياسة تأمين المستأجرين أو الملاك الخاصة بك - ولكن تواصل مع شركة التأمين التي تتعامل معها لكي تتأكد، واسأل عن أية قيود قد تظهر (خاصة إن كان ابنك يعيش في غرفة في الحرم الجامعي وليس في منزلك، لأنه قد تكون هناك مبالغ أخرى يجب دفعها لمد التغطية التأمينية إلى هذا المكان).

إن كان ابنك يعيش في شقة خارج الحرم الجامعي، فإنه سيحتاج إلى تأمين مستأجرين خاص به؛ حيث يمتلك طلبة الجامعات الكثير من الممتلكات التي قد تكلف آلاف الدولارات

لاسـتبدالها: حواسـب محمولـة وغيرهـا مـن الأجـهزة الإلكترونيـة، والأثـاث، والملابـس، وربمـا دراجـة، والكثـير مـن الكتـب الدراسـية. إن سـياسات المسـتأجرين ليسـت باهظـة الثمـن، كمـا أن هنـاك سـياسة خاصـة لطلبـة الجامعات تقدمها المؤسـسة القومية لشئون الطلاب (NSSI. com) والتي تقدم تغطية تستمر لعام كامل لممتلكاتهم بغض النظر عن مكان سكنهم. تتراوح أقساط تلك السياسات ما بين ٦٥ دولارًا إلى ٢٤٠ دولارًا؛ ولكن ضع في اعتبارك أنه على النقيض من خطط المستأجرين التأمينية، تغطي تلك الخطة الممتلكات الشخصية فقط؛ لذا تحدث مع ابنك عما يمتلكه والذي يحتاج إلى تغطية تأمينية، وكذلك إذا ما كان هذا التأمين تابعًا لخطتك التأمينية أو من خطته الخاصة. فحتى إن كانت تغطيته التأمينية تابعة لتغطيتك التأمينية، عليه أن يدرك ذلك.

• احصل على أكبر خصومات يمكنك تحملها. عند شراء خطة تأمينية، قد يرغب ابنك في الحصول على الخصومات المنخفضة، أي المبالغ التي عليه دفعها من جيبه الخاص قبل أن تصبح التغطية التأمينية سارية؛ ولكن في نهاية المطاف، ستكلفه الخطط التأمينية ذات الخصومات الأقل المزيد بطريقتين: الأولى، كلما قلت الخصومات، زادت في المقابل دفعاتك الشهرية. وثانيًا، فكر في السيناريو التالي: اصطدم ابنك بسيارة أخرى من الخلف، وتكلفت أضرار سيارته ١٢٠٠ دولار، وكانت خصومات تأمين سيارته ٥٠٠ دولار؛ لذا تقدم بطلب وحصل على شيك بمبلغ ٧٠٠ دولار، وشعر بسعادة غامرة حتى وضعته شركة التأمين في فئة العملاء الخطرين وزادت من دفعاته السنوية بمقدار ٨٠٠ دولار. ومن خلال تحمل تكلفة الإصلاحات البسيطة بنفسه - أي تلك التي تقل عن الخصومات - سيحافظ على انخفاض الدفعات التي يسددها إلى الشركة ويوفر المال على المدى الطويل. لاحظ أن تلك الإستراتيجية تنطبق فقط إن كان ابنك يمتلك حساب طوارئ يساعده على تحمل تكلفة تلك الإصلاحات. • فكر في "التأمين الذاتي". يمكنك في العصر الحالي أن تؤمن على كل شيء تقريبًا - هاتف محمول، رحلة طيران، أو حتى رصيد بطاقتك الائتمانية؛ ولكن رغم أنك تحتاج دون شك إلى التأمين على المنزل والسيارة، يمكنك أن تتجاهل بقية تلك الفئات التأمينية. لماذا؟ حسنًا، الأمر بشكل عام، أنت لست بحاجة لشراء خطة تأمينية على شيء لن يكلفك إصلاحه أو استبداله الكثير، ويمكنك تحمل تلك التكلفة من مدخراتك. علاوة على ذلك، يمكن تغطيته بطريقة مختلفة: على سبيل المثال، عبر تأمينك على المنزل أو خطة تأمين المستأجرين أو ضمان المصنع الذي يُعد جزءًا من سعر المنتج، ولكن مع وجود الكثير من الاستثناءات والتنصلات، وربما الخصومات الكبيرة، قد لا تغطي الخطط التأمينية أو شهادات الضمان الكثير مثلما كنت تتوقع. فعلى سبيل المثال، لن يغطي ضمان الحواسب المحمولة حاسبك إن أصيب بفيروس؛ لذا يجب أن يكون ردك الأول إن سُئلت عن التأمين على شيء من هذا القبيل هو

الرفض (انظر المربع في صفحة ١٤١ للمزيد عن كيفية تقييم تلك القرارات). بصورة تلقائية، ستتجنب المبالغ التي كنت ستنفقها على هذه التغطية الإضافية في حساب مستقل وتخصصه للتأمين الذاتي (والذي قد يدر عليك القليل من الفوائد)؛ لذا إن كنت بحاجة ماسة إلى استبدال شيء أو إصلاحه، فستمتلك المال اللازم لهذا.

هناك سبب آخر جيد لمحاولة دفع الفواتير الصغيرة من المال الخاص: إن قدمت طلبًا للتعويض طبقًا لخطة الملاك أو المستأجرين على غرض يتكلف بضع مئات من الدولارات - مثل دراجة مسروقة أو مروحة سقف معطلة - ستحصل على القليل من المال إن كانت الخصومات منخفضة بدرجة تكفي لتغطية جزء من التكلفة؛ ولكن عندما يحين موعد تجديد الخطة، من المرجح أن تزداد دفعاتك بشكل كبير، أو قد ترفض شركة التأمين التجديد لك من الأساس. قد يبدو الأمر ظالمًا، ولكن هذه هي طريقة عمله، ففي نظر شركة التأمين، هناك احتمال خطورة كبير يتعلق بأنك قد تقدم طلبًا بتعويضات أكبر في المستقبل. لذلك ادخر طلبات التعويض من أجل الأشياء الكبيرة.

• أيها الآباء: تبينوا إذا ما كان يجدر بابنكم أن يبقى ضمن خطة تأمينكم الصحي أم يلتحق بخطة تأمين الجامعة الصحية. كما قلت سابقًا، بمقدور ابنك أن يظل ضمن خطة تأمينك الصحي حتى سن ٢٦ عامًا؛ ولكن طبقًا لتفاصيل خطتك، قد يكون من الجيد أن يتحول لاستخدام خطة تأمين الجامعة للتأمين الصحي. ومن بين العيوب الكبرى لبقاء ابنك ضمن خطتك الحالية أنه سيظل مقيدًا بنفس الأطباء الذين تزورهم أنت، أي الأطباء الذين يتواجدون بالقرب من مسكنك - وهذه ستكون مشكلة كبيرة خاصة إن كان ابنك قد التحق بجامعة في ولاية أخرى، ولأن زيارة الأطباء خارج التأمين الصحي عادة ما تكون مكلفة للغاية. كان توني، ابن صديقتي الذي يبلغ ٢٠ عامًا، قد انتقل إلى مدينة سان أنطونيو ليعمل خلال الصيف، حينما بدأ يشعر بألم شديد في ظهره، وأرشده زملاؤه إلى الذهاب إلى طبيب محلي من أجل إجراء أشعة رنين مغناطيسي. ولدهشته، لم يغط تأمين والديه الصحي الأطباء خارج حدود الولاية، فانتظر توني دون أن يُجري الفحص حتى عاد إلى نيويورك. إن كان ابنك يعيش معك في المنزل، أو التحق بجامعة محلية، فسيكون من الأفضل بالنسبة له أن تبقيه معك ضمن خطتك التأمينية. والطريقة الوحيدة لتبين الأمر هي المقارنة بين تكاليف وتغطية كلتا الخطتين.

مرحلة الشباب

سترغب دومًا في حماية أبنائك؛ ولكن الآن وبعد أن أصبحوا بالغين، حان الوقت لتعليمهم كيف يقومون بالأمور بأنفسهم، وإليك ما عليك قوله لهم:

• ستحتاج إلى الحصول على تأمين صحي. كوالد، أنت لست مسئولا عن فواتير ابنك البالغ الطبية (حتى إن كان يعيش في قبو منزلك محولا إياه إلى مستنقع) إلا إن كان لا يزال جزءًا من الضرائب التي تدفعها. ولكي تعرف إن كان كذلك، تفحص فقرة "من الذي لا يزال ضمن ضرائبي؟" على موقع IRS. gov؛ ولكن يشعر الكثير من الآباء بأنهم مسئولون عن رعاية أبنائهم الصحية؛ لذا فإنهم يهتمون كثيرًا بمعرفة إذا ما كانت هناك تغطية تأمين صحي تشملهم. ضع في اعتبارك أن أغلب حالات الإفلاس التي تحدث كل عام تسببها الفواتير الطبية غير المسددة.

بالنسبة للكثير من الشباب، الخيار التأميني الأفضل هو ذلك الذي يوفره صاحب العمل. قد لا ينطبق هذا الخيار على ابنك في الحالات التالية: ١) لا يوفر عمله تأمينًا، ٢) التأمين المقدم عالي التكلفة، ٣) قد يعمل موظفًا حرًّا أو بدوام جزئي، ٤) إن كان عاطلا. لكن لا تفزع - هناك خيارات أخرى. إن كان عمر طفلك يقل عن ٢٦ عامًا، وكان تأمينك يسمح بانضمام أشخاص له، فابدأ بالنظر إلى تكلفة إضافة ابنك إلى خطتك التأمينية. تذكر أنه في بضع ولايات، يُطلب من شركات التأمين السماح للآباء بأن تشمل تغطيتهم التأمينية أبناءهم البالغين لفترة أطول من المذكورة سابقًا؛ ففي ولاية نيوجيرسي، على سبيل المثال، يمكن أن يشمل التأمين الأبناء حتى يبلغوا ٣١ عامًا. للتعرف على القواعد المعمول بها في ولايتك، تواصل مع المجلس القومي التشريعي للولايات على الرابط ncsl. org / research / health / dependent - health - cov erage - state - implemen tation. aspx، ومن المحتمل ألا يتكلف إضافة ابنك إلى تأمينك الصحي الكثير من المال- كما أنه قد يقدم تغطية أكثر شمولا - مما لو كان ابنك سيدفع مقابلًا لتأمين صحي خاص به. في وقت كتابة هذه السطور، يقدم موقع Healthcare. gov خططًا تأمينية رخيصة إلى جانب إعفاءات ضريبية أو تخفيضات إن قل راتب المتقدم عن حد معين. وبغض النظر عن كيفية حصوله على التأمين، قد تقرر أن تساعد ابنك عبر دفع جزء من التأمين إن كنت قادرًا على ذلك (للمزيد من التفاصيل عن كيفية اختيار خطة تأمين صحي، انظر الفصل ٨ من كتابي Get a Financial Life: Personal Finance i n Your Twenties and Thirties).

• لا تتجنب تأمين المستأجرين. عندما عدت إلى شقتي المستأجرة الأولى بعد يوم واحد من استئجارها - وهي استوديو صغير في مبنى بدا آمنًا - اكتشفت أن عددًا من قطع المجوهرات التي أهدتها لي جدتي مفقودة، وكذلك حاسب شخصي وبعض النقود كنت قد تركتها على الطاولة. لم أكن أمتلك تأمين مستأجرين حينها. وإن احترق المبنى الذي تقع به

شـقة ابنـك المسـتأجرة، واحتـرقت جمـيع ممتلكاته الثمينة، أو جرح أحد جيرانه نفسه بطاولة ابنك الزجاجية وكان يريد أن يقاضيه ليتحمل تكاليف العلاج - فتلك هي الحالات عندما يحتاج ابنك إلى تأمين المستأجرين، ويُعرف أيضًا باسم تأمين السكان. وعلى النقيض مما يزعمه الكثيرون، فإن صاحب المنزل ليس مسئولا عن السرقات أو أغلب الأضرار التي تلحق بالمستأجر؛ لذا إن سُرقت ممتلكات ابنك أو تحطمت - أشياء على غرار الملابـس أو الحواسـب أو الأثـاث - فسـيتطلب الأمـر عشـرات الآلاف مـن الـدولارات لاسـتبدالها. وتـأمين المسـتأجرين لا يكلـف الكثـير - متوسـط الـدفعات علـى مسـتوى الـدولة يتـراوح مـا بـين ١٥ إلـى ٣٠ دولارًا شهريًّا، بناءً على ما يرغب في التأمين عليه ومكان إقامته. اجعل ابنك يشترك في موقع Knowyourstuff. org المقدم من معهد معلومات التأمين ليتعرف على تكاليف استبدال الممتلكات المفقودة، ثم موقع NetQuote. com ليقارن بينهما.

• لست بحاجة إلى تأمين على الحياة الآن. رغم وجود تلك الإعلانات الخبيثة التي تجعل الأمر يبدو كأن الشخص الذي يشتري تأمينًا على الحياة سيحصل على هبة من السماء، فإن المال يُعطى لأقربائك، وليس أنت، عندما تموت. وإن لم يكن لدى ابنك أحد يعتمد عليه ماليًّا، فمن سيحصل على هذه الأموال؟ هل سيحصل عليها حيوانه الأليف؟ دعونا نكن صادقين مع أنفسنا: في تسع من كل عشر حالات، يكون الشباب الذين يشترون تأمينًا على الحياة رغم أنه ليس لديهم أطفال بمثابة وكلاء لشركات التأمين. على الأقل، هذا ما رأيته من منطلق خبرتي؛ لذا حتى يُرزق ابنك بطفل، أخبره بأن يتجنب شراء تأمين على الحياة، وأن يكتفي بشراء بعض الطعام لحيوانه الأليف. ولا تسمح لموظفي التأمين بجر ابنك لشراء خطط التأمين على الحياة المزعومة عبر إخباره بأنها خطط توفير رائعة ولا تُفرض عليها ضرائب كبيرة. حسنًا، إنها محاولة جيدة؛ ولكن إن لم يكن ابنك بحاجة للتأمين على الحياة، فإنه لن يحتاج للتأمين على الحياة. وحتى إن كان بحاجة إليه، لأنه رُزق بطفل، فمن الأفضل أن يحصل على خطة تأمين بسيطة غير باهظة التكاليف وأن يستثمر أمواله في الادخار في خطط التقاعد أو حسابات التقاعد الفردية (للمزيد من المعلومات عن هذه الخطط، انظر الفصل السابع).

• اشتر الخطط التأمينية الشاملة وليس تلك التي تؤمن على أحداث بعينها. من المغري أن يشتري المرء خطة تأمين سريعة خاصة بمواقف محددة: تأمين الطيران (عندما تسافر جوًّا)، التأمين على الحاسب المحمول (عندما تشتري واحدًا جديدًا)، التأمين على البطاقة الائتمانية (في حال فقدت وظيفتك)؛ ولكن هذا لا يعتبر استغلالا جيدًا لأموالك. فيما يتعلق بالتأمين، فكر بصورة شاملة وحاول تغطيـة المخـاطر الأهـم علـى غـرار حيـاتك (التـأمين علـى الحيـاة)، صـحتك (التـأمين الصـحي)، وممتلكـاتك (تـأمين المـلاك والمسـتأجرين). ثـم ادفـع جزءً بسـيطًا منـه مـن جيبـك الخـاص (انظـر

خطـوات التـأمين الذاتي صفحة ١٣٤والمربع التالي).

الفصل السابع: الحقيقة الخالصة عن الاستثمار



خلال وجبة إفطار منذ وقت قريب، انتحت بي امرأة جانبًا، وأخبرتني بأنها ابتكرت فكرة رائعة لجعل ابنها الذي يبلغ من العمر ١٤ عامًا يهتم بسوق الأوراق المالية: أعطته ٥٠٠ دولار، وفتحت له حساب مضاربة في البورصة باسمه، وأخبرته بأن يشتري بعض الأسهم.

هل هي فكرة جيدة؟

لا، ليس كثيرًا. إن انخفضت قيمة تلك الأسهم، فقد يستنتج ابنها أن الاستثمار مجال للحمقى، ويقرر تجنب سوق الأوراق المالية تمامًا، وهذه هي المشكلة. وإن ارتفعت قيمة الأسهم، فقد يظن أنه أصبح مستثمرًا بارعًا وقد يبدأ باستثمار مبالغ أكبر بجرأة أكبر، الأمر الذي قد ينتهي بمشكلة أكبر. وسواءً كسب أم خسر، لن يتعلم الدروس الصحيحة.

والآن، لا أقول إن الأم كانت مخطئة، فعلى الأطفال أن يتعلموا معنى الاستثمار؛ ولكنهم يحتاجون إلى تعلم الأمور المهمة منه، وهذا ما ستتعلمه في هذا الفصل، سواء كنت عبقريًّا ماليًّا لا يمكنك التعبير عن معلوماتك الفائقة بعبارات بسيطة، أو كنت والدًا لا يعلم الفارق بين قيمة السهم ومخزون الدجاج.

قد تجد نفسك تتساءل عما إذا كنت قادرًا على تجنب الأمر برمته وترك ابنك يدس ماله تحت وسادته - أو في حسابه المصرفي - لكي لا يعرضه للخطر، إلا أن المشكلة تكمن في أن المال لن يكون في أمان في واقع الأمر، ولا أتحدث هنا عن لص قد يسرقه، بل أتحدث عن معدلات التضخم، وارتفاع الأسعار على مدار الزمان. إن لم تجن أموالك فوائد تساوي معدلات التضخم على الأقل - والتي تبلغ نسبة ٣٪ سنويًّا في المتوسط على مدار العقود الثلاثة الماضية - فإنك تخسر قدرتك على الشراء (والتي سأشرحها لاحقًا).

هناك استثمار واحد أثبت أنه قادر على هزيمة التضخم بمرور الزمان، ألا وهو شراء الأسهم، ورغم أن لا أحد يعلم بكل تأكيد، فإن أفضل تخمين خرج به الخبراء أن هذا التوجه سيظل مستمرًّا على المدى الطويل (انظر المربع صفحة ١٤٩).

حسنًا، هذا رائع؛ ولكن سيمر وقت طويل قبل أن يمتلك ابنك المال الكافي لاستثماره، لذا، يمكن أن يتجنب أغلب الآباء الحديث في هذا الأمر في الوقت الحالي، أليس كذلك؟

للأسف، هذا ليس صحيحًا، عزيزي القارئ.

يمكنني أن أدرك سبب رغبة الكثير من الآباء في الاعتقاد أنه يمكنهم أن يؤجلوا الحديث عن الاستثمار حتى يحصل أبناؤهم على وظائف ثابتة ومال كافٍ؛ ولكن لا تفعلوا ذلك، فمن شأن تأجيل تلك الدروس أن يجعل ابنك يفقد الميزة الكبرى التي يمتلكها جميع الأطفال: وقت نمو الاستثمارات. من شأن التأكد من تعليم ابنك الأساسيات في سن مبكرة والبدء باستثمار مبالغ صغيرة منذ نعومة أظفاره أن يكون منحة رائعة منك، فحتى إن كان ابنك مفلسًا في الوقت الحالي - إن تمكن من التعامل مع سوق الأوراق المالية بأريحية - فإنه لن يتعامل معه بطريقة سيئة عندما يمتلك المال.

لا تجزع إن لم تكن قادرًا على فهم سوق الأوراق المالية بصورة كاملة ولم تشتر سهمًا واحدًا طوال حياتك. يظن أغلب الناس، ظنًّا خاطئًا، أنه إن استعنت بمضارب البورصة "المناسب" أو بالمعارف أو بالمعلومات، فإنهم سيعلمون بكل تأكيد أي الأسهم ستربح. سيقدم لك هذا الفصل بعض قواعد الاستثمار البسيطة الأكثر أهمية، والتي إن علمتها لأطفالك، فستتأكد من أنهم سيصبحون أكثر دراية من أغلب الذين يستثمرون حاليًّا، وهذا وعد مني.

مرحلة الروضة

في المراحل المبكرة من عمر طفلك، لا يجدر بك أن تبدأ أحاديث مفصلة عن نسب الأسعار والأرباح؛ لذا سوف أقدم لك بعض الدروس التي عليك أن تعلمها لطفلك الصغير عن مفهوم الاستثمار، فالأمر في جوهره عبارة عن طريقة للنظر إلى العالم من حوله.

• الاستثمار فعل يؤتي ثماره في المستقبل. أحضر نسخة من كتاب The Little Red Hen واقرأه لطفلك. هل تذكر تلك القصة؟ هناك الكثير من إصدارات تلك القصة القديمة المختلفة في كل مكان، إلا أن جوهرها لا يتغير: استثمرت الدجاجة وقتها

وجهدها في تحويل القمح إلى خبز - نثر بذور القمح، وجنيها، وإعداد العجين - إلا أن أصدقاءها من الحيوانات الكسولة رفضت مساعدتها حتى حان موعد الطعام، فحضروا جميعهم. إلا أن تلك الدجاجة لم تكن خصمًا ضعيفًا، حيث تمسكت بموقفها ولم تسمح لهم بمشاركتها طعامها، وتعلموا جميعهم درسا، فلقد كانت الدجاجة تفكر على المدى الطويل، وجنت ثمار استثمارها في الوقت والعمل الجاد. قدم لطفلك مفهوم أن يكون "مستثمرًا" عندما يتمكن من حل أحد ألعاب الألغاز أو ابتكار مشروع فني: "رائع، لقد استثمرت الوقت والجهد - انظر ماذا حققت".

• أيها الآباء: ساعدوا أطفالكم على زراعة حديقة أو غرس بعض البذور في وعاء الزهور. بسبب الصعوبة التي يواجهها الأطفال الصغار فيما يتعلق باستيعاب مفهوم المستقبل، من شأن تعريف عقولهم الصغيرة ببعض مبادئ الاستثمار أن يكون أمرًا صعبًا. من بين طرق تعريفهم بالفكرة أن تجعلها تتعلق بشيء يمكن لطفلك رؤيته، على غرار عملية نمو البذور لتصبح نباتًا أو زهرة. تحدث عن الوقت الذي تحتاج إليه البذور لتنمو وكذلك الماء والسماد الذي تحتاج إلى "استثماره" فيها حتى تصبح زهرة جميلة أو تحصل على ثمار طازجة من الطماطم في النهاية، بل يمكنك أن تعمم الأمر على المجتمع بأكمله. فعندما تذهب مع طفلك إلى متجر البقالة الصغير الذي يبعد قليلا عن منزلك بدلا من المتجر الضخم المجاور لمنزلك التابع لسلسلة كبرى من المتاجر، يمكنك أن تخبر طفلك بأن المتجر الصغير يملكه أحد أفراد مجتمعك، وعبر التسوق منه فإنك تختار الاستثمار في جيرانك وبالتالي في مدينتك.

المرحلة الابتدائية

يمكن للأطفال في هذه السن أن يستوعبوا الأمر أكثر مما تظن عندما يتعلق بمفاهيم الاستثمار البسيطة، والكثيرون منهم سيصبحون أكثر اهتمامًا بالأمر أكثر مما تعتقد، وإليك كيفية شرح تلك الأساسيات لهم:

• السهم جزء صغير من الشركة يمكنك أن تمتلكه. في المرة القادمة عندما تشاهد مع ابنك فيلمًا من إنتاج شركة ديزني أو ترتشف المياه الغازية معه، يمكنك أن تستغل ذلك الوقت من أجل التحدث معه الأسهم. من الجيد أن تحاول إثارة تلك المحادثة عندما يصبح ابنك في الصف الثالث أو الرابع، فحينها سيصبح في السن المناسبة لاستيعاب تلك الأساسيات. ابدأ بشرح أن الكثير من الأشياء التي يحبها تصنعها شركات، حيث تصنع شركة كوكاكولا ذلك المشروب الذي

يحبه (ولكنك لن تسمح له بالإفراط في شربه). وتلك السيارة اللعبة التي تعمل بالتحكم عن بعد تصنعها شركة هاسبرو. تصنع الشركات تلك المنتجات وتبيعها، وهي بحاجة للمال لكي تصنع المنتجات، ولكي تحصل على المال عليها بيع ما تُطلق عليه اسم الأسهم. عندما يشتري الناس أسهم الشركات، فإنهم بذلك يستثمرون أموالهم فيها، ويملكون جزءًا صغيرًا منها. لن يستفيد طفلك من تلك المعلومات كثيرًا في الوقت الحالي، ولكنه سيبدأ بالتفكير في أن اتخاذ قرارات الشراء من شأنه أن يسهم في الصورة المالية الأشمل.

• لا تضع كل البيض في سلة واحدة. اطلب من طفلك أن يتخيل فتح مطعم لا يبيع سوى شطائر الهامبورجر، وما دام الناس يحبون تلك شطائر، سيظل عمله مزدهرًا وسيجني الكثير من المال؛ ولكن ماذا لو سمع الناس أن بعض الأبقار قد أصيبت بالمرض، وبدأوا يعتقدون أن لحم الأبقار أصبح ملوثًا ولم تعد شطائر الهامبورجر آمنة بعد الآن؟ أو قرر الناس أنهم بحاجة إلى تناول البطاطس المقلية أيضًا وبدأوا يذهبون إلى مطعم آخر يبيع أصنافًا من الطعام أكثر من شطائر الهامبورجر؟ المقصود هنا: من الجيد أن تقدم مجموعة من المنتجات المختلفة ليظل هناك شيء على قائمة الطعام يريده الناس. يعرض هذا المثال أحد أهم مفاهيم الاستثمار، والمعروف باسم التنوع. وإليك كيف ينطبق هذا المفهوم على الأسهم: رغم أنك قد ترغب في شراء أسهم شركة واحدة تحبها - مثل كريسبي كريم، على سبيل المثال - فإنك إن فعلت، ستكون قد علقت جزء كبيرًا من استثماراتك على شركة واحدة وعلى الشعبية المستقبلية لكعك الدوناتس. ولكن، إن امتلكت أسهمًا من شركات مختلفة، فإنك تقلل مخاطر خسارة المال، لأنه إن انخفضت قيمة أسهم بعض الشركات، فهناك فرصة لارتفاع قيمة أسهم أخرى، وبالتالي ستكون استثماراتك العامة جيدة.

• أيها الآباء: العبوا اليانصيب مع ابنكم - ثلاث مرات فقط. اسأل الأطفال عن أفضل طريقة لجني الكثير من المال بسرعة، وسيجيبونك: "اليانصيب". ربما رأى طفلك نوعية الإعلانات التي تدور حول "كل ما تحتاج إليه هو المال والحلم"، أو شاهد تقارير إخبارية عن الفائزين المبتهجين باليانصيب وقرر: "نعم، هذا هو الحل". فإن كان طفلك مهووسًا باليانصيب، دعه يتعلم بالطريقة الصعبة. فدعه يستخدم ماله الخاص، إن كان يمتلك مالا، ليشارك في المرة القادمة عندما تكون هناك جائزة كبرى. وعندما لا يفوز (ولن يفوز)، أخبره بأن احتمالية الفوز بالجائزة الكبرى في مسابقات اليانصيب الكبيرة لا تتعدى الواحد في ٢٥٠ مليونًا، وهي نسبة ضئيلة للغاية، ضئيلة لدرجة أن المشاركة فيها ستكون مضيعة كبرى للمال. منذ بضع سنوات، نشرت جريدة نيويورك تايمز تقريرًا حول بواب كان ينفق ما بين ٥٠٠ و٧٠٠ دولار أسبوعيًّا على بطاقات اليانصيب على أمل أن يحقق الثراء ولكنه لم يفعل. ولم يتمكن من مقاومة إجراء الحسابات المتعلقة بالمال الذي أنفقه لو كان قد وضعه كاستثمار في

أسهم الشركات. دعونا نفترض أنه ينفق ٦٠٠ دولار أسبوعيًّا في المتوسط، أي ٣ دولار سنويًّا. والآن، لنفترض أن استثماراته ستجني نسبة ٧٪ سنويًّا. في خلال ١٠ سنوات، سيمتلك أكثر من ٤٠٠ ألف دولار، وفي خلال ١٨ عامًا سيمتلك مليون دولار من دون أي خداع أو احتمالات مستحيلة أو خدش بطاقات. من أجل التعرف على بعض النقاط التي عليك التحدث عنها مع طفلك عن فرصه الحقيقية للفوز بالجائزة الكبرى لليانصيب، انظر الجدول التالي.

الرقم	كلماتك الخاصة
one	
two	
three	
four	
five	
sex	
seven	
eight	
nine	
ten	

المرحلة الإعدادية

إن كان هناك موضوع من شأنه أن يلفت انتباه تلامذة المرحلة الإعدادية، فإنه سيكون جني المال، ورغم أن فكرتهم الرئيسية قد تدور حول البدء بأعمال تجارية غير منتشرة، فقد تكون قادرًا على إثارة اهتمامهم عبر إخبارهم كيف يمكن لأموالهم أن تدر أموالا.

• من شأن الفوائد المتراكمة أن تجعلك ثريًّا ذات يوم. يُقال عن الفوائد المتراكمة إنها عجيبة العالم الثامنة. وإليك السبب: عندما تستثمر أموالك، فإنك تجني فوائد على المبالغ الأصلية التي استثمرتها، والتي تُعرف برأس المال، وهذا رائع؛ ولكن إليك الأمر الأكثر روعة: الفائدة التي تجنيها تجني فوائد بدورها؛ وهذا سيظل مستمرًّا طوال الوقت. وعندما تجني الفوائد فوائد، يُطلق عليها اسم الفوائد المتراكمة، وستنمو أموالك بسرعة كبيرة. ويُشاع أنه حتى "ألبرت أينشتين" قد

تحدث عن هذا الأمر بانبهار شديد. المثير في الأمر أنه كلما طالت فترة تراكم الفوائد، زادت سرعة نموها. لهذا السبب، من المهم أن تعلم طفلك مبادئها في سن مبكرة، وعبر استخدام حاسبة الفوائد التراكمية، مثل تلك التي يمكنك العثور عليها في موقع Investor. gov التابع لهيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية، يمكنك أن تعرض على طفلك ما يلي: دعنا نفترض أنه وفر ٧.٥ دولار شهريًّا (أي ربع دولار كل يوم) بدءًا من العاشرة من عمره، وكان يجني نسبة فائدة قدرها ٧٪ سنويًّا. فعندما يصل إلى الخامسة والستين من عمره، سيمتلك ٥١٨٠٠ دولار. وإن لم يبدأ الادخار حتى الخامسة والثلاثين من عمره، فلن يمتلك إلا ٨٢٥٠ دولارًا فقط.

الـدرس المسـتفاد مـن هـذا هـو أن البـدء فـي سـن مبكـرة مفيـد، وهنـاك أمـر آخـر مـهم لملاحظتـه: الفوائـد التراكميـة سـلاح ذو حـدين، فـإن كنـت تـدين بـالمال، فـإن الفوائـد التـي تـدين بـها سـتجني فوائـد هـي الأخرى؛ لذا يعد شراء السلع باستخدام البطاقات الائتمانية وعدم سداد دينها لفترة طويلة خطوة شديدة السوء لتقدم عليها (انظر الفصل الرابع للمزيد من المعلومات عن الديون).

• تعرف على "قاعدة ٧٢". بوصول ابنك للصف الرابع، سيتعلم القسمة، ويعد هذا وقتًا مناسبًا لتعرفه بالحيلة البارعة لمعرفة كم سنة يحتاج إليها لكي يضاعف المال الذي يدخره إن كان يجني فوائد. إليـك كـيف يسـير الأمـر: تقسـم العـدد ٧٢ علـى الفائـدة التـي يجنيـها مـالك، وسـتكون النتيجـة هـي عـدد السـنوات التـي سـيستغرقها رأس المـال ليتضـاعف (أي، كمـا تتـذكر، المـال الـذي بـدأت بـادخاره قبـل إضافة الفوائد). لذا، على سبيل المثال، إن استثمرت مالك في حساب يجني نسبة فوائد ٨٪، فسيتضاعف رأس مالك خلال ٩ سنوات (ناتج قسمة ٧٢ على ٨ هو ٩). وهناك تفسير رياضي معقد لهذا الأمر (إن كنت تحب الرياضيات، فادخل إلى محرك بحث جوجل وابحث عن قاعدة ٧٢ وحاول شرحها لطفلك)؛ ولكن كل ما يحتاج طفلك إلى معرفته هو أن هذه الطريقة ناجحة.

• احم نفسك من التضخم. لن يكون موضوع التضخم مثيرًا لاهتمام أغلب الأطفال - والآباء - مثلما هي الحال عندما تستمع لشكوى عمك المسن من آلام ظهره. ولكن، كما شرحت في بداية هذا الفصـل، يعـد التضـخم مـن الموضـوعات - التـي إن تجاهلتـها - التـي سـتؤثر علـى قـدرة ابنـك الشـرائية فـي المسـتقبل؛ لـذا يمكنـك أن تشـرحه لطفلـك كـالنحو التـالي: بمـرور الزمـن، تزداد أسـعار الأشـياء التـي نشتريها. على سبيل المثال، قد تكلفك اليوم قطعة من الحلوى دولارًا واحدًا، ولكنها كانت في عام ١٩٧٠ تساوي ١٠ سنتات فقط. من الجلي أن الدولار أصبح يشتري لك كمًّا أقل من السلع في العصر

الحالي (قطعة من الحلوى) مما كان عليه الأمر منذ ٤٥ عامًا مضت (١٠ قطع). كيف يمكن لطفلك إذن أن يحمي ماله من فقدان قيمته؟ عبر استثماره في مكان يدر عليه ربحًا سنويًّا مقداره ٣٪ على الأقل، والذي، كما قلت سابقًا، يساوي متوسط التضخم السنوي خلال العقود الثلاثة الماضية (يظهر مثالنا عن قطعة الحلوى أيضًا نقطة أخرى مهمة عن التضخم: لا سلعة تزداد أسعارها بطريقة تماثل السلع الأخرى، بل هناك سلع تزداد أسعارها بصورة أسرع أو أبطأ من معدل التضخم. في هذه الحالة، زاد سعر قطعة الحلوى هذه بنسبة ٥٪ من عام ١٩٧٠، متخطية سرعة معدل التضخم خلال تلك الفترة)؛ ولكن تدفع المصارف في الوقت الحالي نسبة فوائد تقل عن ١٪، لهذا السبب، يُعد الاستثمار مهمًّا للغاية. ويعد جعل ابنك يستوعب تلك المفاهيم منذ الآن أمرًا على قدر كبير من الأهمية، حيث إنه سيساعده على فهم سبب الحاجة لتحويل بعض من مدخرات تقاعده إلى أسهم (للمزيد عن هذا الأمر، انظر صفحة ١٦٣). أما الآن فسيمنحه هذا الأمر تذكرة جيدة ليدرك ما قد يقوله جداه في أثناء حديثهما عن حياتهما خلال الخمسينيات عندما كان الحذاء يكلف ١٠ دولارات: "جدي، ربما كان هذا صحيحًا، ولكنك نسيت كل شيء عن التضخم وأن رواتب الناس قد قلت كثـــيرًا أيـــضًا". (إن كـــان طفلـــك ينجـــذب لمفـــهوم مـــدى اختـــلاف مبلـــغ بعينـــه مـــن حقبـــة إلـــى أخـــرى، يمكنـــه أن يســـتخدم حاســـبة تضـــخم مـــوقع مكتـــب إحصـــاءات العمـــل: bls. gov / data / inflation - calculator. htm).

١ ______	٢٠ ______	١١ ______
٢ ______	١٩ ______	١٥ ______
٣ ______	١٨ ______	١٠ ______
٤ ______	١٧ ______	٣ ______
٥ ______	١٦ ______	١٧ ______
٦ ______	١٥ ______	٢٠ ______
٧ ______	١٤ ______	٤ ______
٨ ______	١٣ ______	٩ ______
٩ ______	١٢ ______	٥ ______
١٠ ______	١١ ______	١٩ ______
١١ ______	١٠ ______	٨ ______
١٢ ______	٩ ______	١٣ ______
١٣ ______	٨ ______	١ ______
١٤ ______	٧ ______	١٨ ______
١٥ ______	٦ ______	٧ ______
١٦ ______	٥ ______	١٦ ______
١٧ ______	٤ ______	٦ ______
١٨ ______	٣ ______	١٢ ______
١٩ ______	٢ ______	٢ ______
٢٠ ______	١ ______	١٤ ______

قد تكون ألعاب سوق الأوراق المالية ومعسكرات الاستثمار مرحة، ولكنها لا تعلم مهارات الاستثمار الحقيقية. أصبحت ألعاب سوق الأوراق المالية واسعة الانتشار

في المدارس في جميع أنحاء البلاد، كما يمكن للأطفال في الأندية وفي الفصول أن ينشئوا محافظ استثمارية تتبع أسهمًا حقيقية، ولكن عادة ما يكون المال الذي يستثمرونه فيها افتراضيًّا. وفي الأعوام الأخيرة، أصبحت معسكرات الاستثمار شائعة هي الأخرى، حيث يمكنك أن ترسل طفلك إلى أحد تلك المعسكرات لمدة أسبوعين، وسيعود لك وهو أحد عباقرة وول ستريت. تعمل تلك الفصول والأندية والمعسكرات على الترويج للفكرة نفسها: أنه مع إجراء بعض الأبحاث يمكنك اختيار بعض الأسهم الناجحة. الأمر بسيط، أليس كذلك؟ ولكن هناك مشكلتين: هناك آلاف المحللين الذي يعملون على متابعة أسعار أسهم الشركات وتحليل إذا ما كانت سترتفع أم ستنخفض - وعادة ما يتوصلون لنتائج خاطئة. ولكي يتمكن طفلك من انتقاء الأسهم الناجحة، سيكون عليه أن يعرف أكثر من أولئك المحللين مجتمعين. وهذا ليس ممكنًا، حتى إن كانت محطة ابنك المفضلة على التلفاز هي CNBC. المشكلة الكبيرة الأخرى المتعلقة بتلك الألعاب والمعسكرات هي ضيق الوقت، حيث تمنح أغلبها الأطفال فترات تتراوح ما بين بضعة أسابيع أو أشهر لكي يختاروا الأسهم التي ستتخطى أسهم منافسيهم؛ الأمر الذي يعني اللجوء إلى الأسهم الخطرة ذات الأرباح الكبيرة السريعة، وهو ما يتناقض مع مفهوم الاستثمار المتنوع طويل الأمد والذي تزداد احتمالية نجاحه على أرض الواقع. لا شك في أن الألعاب المالية قد تكون مرحة بالنسبة لطفلك وقد تزيد من اهتمامه بالاستثمار بوجه عام؛ ولكن بدلا من شراء حقيبة جلدية له واشتراك في جريدة وول ستريت جورنال ومحاولة تأمين وظيفة له في شركة مورجان ستانلي، امنحه فكرة حقيقية عن الأمر؛ لذا واصل القراءة من أجل هذا.

• مؤشرات الأسهم هي الطريقة السهلة والذكية للاستثمار. حسنًا، في الوقت الحالي، أصبحت تمتلك اعتقادًا راسخًا أن الاستثمار في الأسهم الفردية من أعمال الحمقى؛ ولكن، ماذا سيحدث الآن؟ أقـر بأنـه مـن الجنـون أن تحـاول إثـارة هـذا الموضـوع مـع تلامـذة الصـف الـرابع الـذين عـادة مـا يواجـهون صـعوبة فـي تـذكر أرقـام خزانات ـهم السـرية. ولكنـي اكتشـفت أن أغلـب الأطفـال فـي هـذه السـن يمكنـهم استيعاب المفاهيم الرئيسية للاستثمار في مؤشرات الأسهم - ويحبون تعلمها؛ لذا دعونا نراجع الأمر. كما ناقشنا من قبل، من شأن التنويع - أو الاستثمار في الكثير من الأسهم المختلفة بدلا من نوع واحد منها - أن يقلل من الخطر، لأنه إن انخفضت قيمة بعض الأسهم، فقد ترتفع قيمة بعضها الآخر.

وأفضل طريقة لتنويع الأسهم هي أن تستثمر أموالك في بضع مئات من الأسهم أو حتى بضعة آلاف مرة واحدة. وأفضل طريقة لفعل هذا هي استخدام المؤشرات، والتي تعتبر مجموعة جاهزة من الأسهم. هناك مؤشر شهير يُدعى مؤشر داو جونز للأسهم الصناعية المتوسطة، والذي يحتوي على ٣٠ من أسهم الشركات الكبرى. وهناك مؤشر آخر هو ستاندرد آند بورز ٥٠٠، ويحتوي على ٥٠٠

من الأسهم الكبرى. كما أن هناك مؤشرًا يُسمى مركز أبحاث الأسعار الآمنة، أو مؤشر إجمالي سوق الأوراق المالية الأمريكية، والذي يحتوي على ٤٠٠٠ سهم تقريبًا.

وأسهل طريقة للاستثمار في أحد هذه المؤشرات هو أن تشتري ما يُطلق عليه اسم صندوق مؤشر الأسهم التعاوني، وهو عبارة عن استثمارات تجمع أموال الكثير من المستثمرين، ثم يتم استثمار تلك الأموال في العديد من الأسهم التي يحتويها مؤشر بعينه. لا شك في أن أغلب الأطفال في المرحلة الإعدادية ليسوا على استعداد لاستثمار أموال حقيقية بعد؛ ولكن من الرائع أن تساعدهم على التفكير في الأسهم الناجحة (وإن كان طفلك سابقًا لسنه، فتصفح قسم المرحلة الثانوية للمزيد من المعلومات).

• أيها الآباء: تحدثوا مع بناتكم عن الاستثمار. بغض النظر عن مدى أفكارك التقدمية، تأكد من ألا تتجنب - دون وعي منك - التحدث عن الاستثمار مع ابنتك، فلقد توصلت دراسة أجرتها جامعتا ولاية نورث كارولينا وتكساس على مجموعة من الأطفال تتراوح أعمارهم ما بين ٨ و ١٧ عامًا إلى أن الآباء يميلون إلى التحدث مع الصبية عن الاستثمار أكثر من التحدث عنه مع الفتيات، وقد يكون لهذا الأمر عواقب وخيمة: في استطلاع شمل أشخاصًا تتراوح أعمارهم ما بين ٢٢ و٣٥ عامًا، كانت نسبة ٥٦٪ فقط من النساء قد بدأن الادخار من أجل التقاعد، في مقابل نسبة ٦١٪ من الرجال. لا شك في أن حقيقة أن النساء يتقاضين أجورًا أقل من بين أسباب قلة أعداد المدخرات من النساء، ولكن قد يكون هناك سبب آخر، ألا وهو قلة معلوماتهن عن الاستثمار.

المرحلة الثانوية

يمتلك الكثير من المراهقين بعضًا من المال الذي جنوه من عملهم في وظائف ذات دوام جزئي أو من أي مصدر آخر. استخدم هذا الوقت من أجل مساعدة ابنك على النظر لنفسه، ليس على أنه مدخر فحسب، بل أيضًا كمستثمر يدخر المال على المدى الطويل.

• افتح حساب تقاعد فرديًّا بالمال الذي تجنيه من عملك. عندما كنت ألقي محاضرة في واحدة من الجامعات منذ زمن ليس بالبعيد، رفع أحد الطلبة يده ليتحدث عن واحدة من أهم اللحظات التي يتذكرها خلال دراسته الثانوية - حدث هذا عندما أعلن معلم مادة التاريخ أنه لن يدرس لهم الحرب الأهلية في ذلك اليوم، كما كان مخططًا له سابقًا، وبدلا من هذا، كرس المعلم الحصة بأكملها للحديث عن حسابات التقاعد الفردية وكيف أن فتح أحدها سيكون أفضل طريقة

تساعد المرء على زيادة مدخراته بمرور الوقت. وأخبرني الطالب بأنه اتبع نصيحة معلمه وأصبح يمتلك بالفعل آلاف الدولارات في حساب تقاعده الفردي. فتمنيت لو أني سألته عن اسم هذا المعلم لأتصل به على الفور وأخبره كم هو عبقري!

تعد حسابات التقاعد الفردية حسابات رائعة لتضع بها أموالك، وكما ذكرت في الفصل الثالث، من الخطأ أن تعتبرها حسابات "تقاعد"، حيث إنها تعد حسابات استثمار جيدة تناسب جميع الأعمار. ما عقباتها؟ أن المال الذي تستثمره في حسابات التقاعد الفردية يجب أن يأتي من العمل (لا يمكن أن يكون مصروف جيب أو هدايا حصلت عليها في يوم ميلادك). والنوع الذي يمكن لابنك في المرحلة الثانوية فتحه من حسابات التقاعد الفردية يُسمى حسابات روث، ويمكن لابنك سحب المال الذي ادخره في حسابات روث في أي وقت يريد - من دون أن يدفع أية ضرائب أو غرامات، وربما سيكون عليه دفع ضرائب أو غرامات على الفوائد التي تجنيها أمواله، وسحب المال قبل أن يصبح في التاسعة والخمسين ونصف العام من عمره.

لِمَ ترونني متحمسًا بشدة لحسابات روث إذن؟ إن المال الذي يوضع في تلك الحسابات يزداد إعفاءً من الضرائب، الأمر الذي سيجعل هذا المال يتضاعف كثيرًا، خاصة إن بدأ ابنك الادخار مبكرًا. دعنا نفترض أنه وضع ١٠٠٠ دولار من المال الذي جناه من العمل خلال العطلة الصيفية في حساب روث على مدار أربع سنوات بداية من سن ١٥ إلى ١٨ عامًا. وإن توقف عن ادخار المال ولم يضف إلى الحساب ولو بنسًا واحدًا آخر، ولكنه ترك المال ينمو، سيمتلك، عندما يبلغ ٦٥ عامًا، حوالي ١٠ آلاف دولار، إن كانت مدخراته تجني نسبة ٧٪ سنويًّا؛ ولكن إن انتظر ابنك حتى يبلغ الخامسة والعشرين من عمره ثم بدأ يدخر ١٠٠٠ دولار لمدة ٤ سنوات حتى يصبح في الثامنة والعشرين من عمره ثم توقف، فسيحتوي هذا الحساب على ما يزيد قليلا على ٥٠ ألف دولار عندما يصبح في الخامسة والستين من عمره. لذا من شأن البدء مبكرًا وإضافة المزيد من الأعوام مع تراكم المال معفيًّا من الضرائب أن يُحدث فارقًا كبيرًا.

إن كنت قادرًا على تحمل تكلفة الأمر، ادفع لابنك مقدار المال نفسه الذي يدخره في حساب التقاعد الفردي. دعنا نفترض أن ابنك عمل كمنقذ على الشاطئ طوال العطلة الصيفية وتمكن من جني ٣ آلاف دولار، وقرر أن يضع منها ٥٠٠ دولار في حساب روث. يمكنك أن تمنحه ٥٠٠ دولار أخرى؛ الأمر الذي يمكنه من وضع ١٠ دولار في الحساب. لن يضاعف هذا الأمر من المبالغ التي سيتحصل عليها بعد مرور عدة سنوات فحسب، بل سيزيد أيضًا من المبالغ التي تقدمها الكثير من الشركات إلى حسابات التقاعد بمجرد أن يحصل على عمل بدوام كامل. تذكر أن أكبر مبلغ يمكن لابنك ادخاره في تلك الحسابات هي الأموال التي تمكن من جنيها خلال العام.

• استثمر أموال حساب روث في صندوق تمويل مؤشرات أو صندوق مؤشرات أسهم متداولة، وانس كل شيء آخر. حسنًا، لقد أصبحت تعلم الآن أن ابنك يجب أن يدخر جزءًا من راتبه في حسابات روث الفردية للتقاعد. ماذا بعد؟ بمجرد أن يدخر ابنك ماله في حسابات روث، سيكون عليه أن يختار نوعًا من الاستثمار يمكنه من تنمية تلك الأموال، والأخبار الجيدة هي: يمكن تقسيم نصيحتي إلى خيارين:

الخيار الأول هو صندوق تمويل المؤشرات (من أجل مراجعة المعلومات عنها، انظر صفحة ١٥٦). من المهم أن تفسر لابنك أنه عندما تبدأ باستثمار أموالك في أي شيء، هناك جزء من هذا المال تأخذه منك شركة الاستثمارات في صورة مصروفات وأتعاب؛ ويُسمى هذا مصروفات الاستثمارات. الأمر الجيد المتعلق بصناديق المؤشرات أنها لا تتطلب نسب مصروفات كبيرة، وهذا يرجع إلى أن صناديق المؤشرات لا تتطلب منك دفع المال لمدير أسهم ليختار الأسهم من أجلك، حيث تُستخدم أموالك في شراء مجموعات جاهزة من الأسهم على غرار إس آند بي ٥٠٠ أو مؤشر CRSP لإجمالي سوق الأوراق الماليـة الأمريكيـة. لـذا، سـأخبركم بالحقيقـة المـذهلة: أظـهرت الأبحـاث أن تلـك الصـناديق فـي المتوسـط التـي يختـار فيـها الخبـراء الأسـهم لا تحقـق نجـاحات تزيـد علـى صـناديق المؤشـرات، لـهذا السـبب تعتبـر صناديق المؤشرات الخيار الأفضل.

إنني أحب صندوق مؤشرات شواب لإجمالي سوق الأوراق المالية المقدم من شركة تشارلز شواب للمقاصة (نسبة المصروفات ٠.٠٩٪)، والذي يتطلب منك استثمارات أولية مقدارها ١٠٠٠ دولار. وبعده يأتي صندوق مؤشرات فانجارد لإجمالي سوق الأوراق المالية (نسبة مصروفات ٠.١٦٪)، والذي يتطلب منك استثمارات أولية مقدارها ٣٠٠٠ دولار. للمزيد من المعلومات عن هذين الصندوقين زر: Scwab. com و Vanguard. com.

ألا يمتلك ابنك ١٠٠٠ دولار ليبدأ استثماراته؟ حسنًا، لا تقلق.

الخيار الثاني يشبه بشتى الطرق الاستثمار في صناديق المؤشرات: إنه أسلوب استثمار يُسمى صناديق الأسهم المتداولة. يمكن الاستثمار في هذا النوع من الصناديق عبر المؤشرات الجاهزة على غرار إس آند بي ٥٠٠ و CRSP لإجمالي سوق الأوراق المالية الأمريكية. ومثلها مثل صناديق مؤشرات الأسهم، لا تتطلب نسبة مصروفات استثمارية كبيرة. الفارق الوحيد بين النوعين هو أن أسعار الأسهم التي تدفعها في حالة صناديق الأسهم المتداولة يتذبذب بالزيادة والنقصان خلال اليوم، في حين تتغير أسعار أسهم صناديق المؤشرات مرة واحدة كل يوم. ورغم أن بعض الشركات تحصل على عمولات مقابل بيع وشراء صناديق الأسهم المتداولة، فإنك قد تعثر على بعض الشركات التي لا تفعل.

يمكنك أن تستثمر في صناديق الأسهم المتداولة على غرار مؤشر صندوق فانجارد للأسهم المتداولة عن إجمالي سوق الأوراق المالية مقابل ١٠٠ دولار فقط، والذي يتبع صندوق مؤشرات CRSP لإجمالي سوق الأوراق المالية الأمريكية. في وقت كتابة هذه السطور، يمكنك شراء ولو سهم واحد معفى من العمولات من شركة فانجارد ولا تقلق بشأن الحد الأدنى الذي تحدده شركة فانجارد بثلاثة آلاف دولار، كما يمكنك شراء صندوق أسهم شواب المتداولة للسوق الأمريكية الأكبر، والذي يتطلب نسب مصروفات استثمارية أقل.

هناك تحذير وحيد: رغم أنك قادر على بيع وشراء مؤشرات الأسهم المتداولة يوميًّا مثلما هي الحال مع الأسهم الفردية، فإنه يجب عليك عدم فعل هذا، بل يجب أن تعامل صناديق الأسهم المتداولة بنفس معاملة صناديق المؤشرات - يجب عليك ألا تمارس اللعبة الخاسرة لمحاولة التغلب على سوق الأوراق المالية. كل ما عليك هو المشاركة في نشاط السوق بوجه عام على مدار فترات طويلة من الزمن.

• يمكنك أن تستثمر من أجل الخير (لا الشر) إن أحببت. توصلت الدراسات الحديثة إلى أن الشباب يركزون بشدة على شراء أسهم الشركات التي تدعم القضايا المجتمعية التي يناصرونها؛ لذا من المنطقي - عندما يتعلق الأمر بالاستثمار - أن يضع ابنك استثماراته فيما يُطلق عليه اسم صناديق المسئولية الاجتماعية. فإن كان ابنك من مناصري البيئة ومن كارهي التدخين، فستتوافر لك فرصة ذهبية للتحدث معه عن كيفية عمل صناديق المسئولية الاجتماعية. وبعض الأشخاص لا يستثمرون أموالهم في صناعات بعينها على غرار التبغ أو السلاح، في حين يبحث آخرون عن الاستثمار في شركات تعامل موظفيها بصورة جيدة، أو، إن كانت شركات عالمية، تمتلك سمعة جيدة في مناصرة حقوق الإنسان، كما أن هناك بعضًا ممن يسعون إلى الاستثمار في الشركات التي تعمل في مجالات توفير الطاقة أو الحفاظ على البيئة. هل وصلتك الصورة؟ ستسمح تلك الصناديق الاستثمارية لابنك أن يستثمر أمواله بحيث يحافظ على مبادئه، ولكن ستكون عليك مساعدته على تجنب الوقوع ضحية لموظفي العلاقات العامة البارعين. وكما هي الحال دائمًا، ابتعد عن أية صناديق استثمارية تتطلب منك عمولات أو نسب مصروفات استثمارية مرتفعة. ومن أجل مساعدة ابنك على العثور على الخيارات منخفضة التكلفة، زر موقع SocialFund.com. وأنصحكم بصندوق مؤشرات فانجارد الاجتماعي FTSE (نسبة مصروفات استثمارية ٠.٢٥٪)، أو إن كان ابنك يبحث عن صناديق مؤشرات أسهم متداولة، يمكنك البحث في شركة آي شايرز MSCI KLD ٤٠٠ للأسهم الاجتماعية المتداولة (٠.٥٠٪ مصروفات استثمارية).

المرحلة الجامعية

عادة ما تكون الجامعة هي الفترة ذات النفقات الإجمالية الأكبر التي ستتحملها خلال حياة أولادك، كما أنها قد تكون استثمارًا رائعًا. عادة ما يجني خريجو الجامعات مالا أكبر من غيرهم على مدار حياتهم، إلا أن طلبة الجامعات لا يملكون الكثير من المال ليضعوه في حسابات استثمارية. ويُقال عليك أن تجعل ابنك يدرك المفاهيم التالية المتعلقة بالاستثمار.

• يمكنك التحدث عن كيفية استثمار الجامعات لمنحها. خلال الثمانينيات، كان هروب الاستثمارات من دولة جنوب إفريقيا يمثل مشكلة كبيرة، كاحتجاج على سياسات الدولة العنصرية. واليوم، أصبح طلبة الجامعات يطلبون ألا تستخدم الجامعات المصروفات التي يدفعونها في الاستثمار في الوقود الحفري، واستجابت لهم بعض الجامعات العريقة. إن أظهر ابنك الاهتمام بمثل هذا الأمر، فأظهر له أن إيمانه بممارسات الشركات الصديقة للبيئة وكذلك الشركات ذات السمعة الجيدة فيما يتعلق بحقوق الإنسان سيصنع فارقًا كبيرًا في النهاية. اقترح على ابنك أن يتواصل مع تحالف المنح المسئولة (Endowmentethics. org)، وهي مؤسسة أسسها الطلبة تساعد الطلبة الآخرين على تبين كيفية إنشاء حملات المقاطعة الخاصة بهم.

• ضع مدخراتك في صناديق المال. لا يمتلك أغلب طلبة الجامعات أموالًا فائضة عن حاجتهم فحسب، بل لا يمكنهم أيضًا تحمل خسارة أية أموال، ورغم أنه، على المدى الطويل، حققت الاستثمارات في الأسهم أرباحًا تفوق أرباح الحسابات المصرفية (انظر الجدول صفحة ١٤٩)، فإن هناك تذبذبًا قد يحدث لها من عام لآخر. قد لا يمكن لطالب الجامعة أن يتحمل هذا المستوى من المخاطرة بمدخراته. يعد صندوق سوق المال، ويُعرف أيضًا باسم صندوق المال، عبارة عن نوع محدد من الصناديق التعاونية التي تقدم بديلا عن حسابات الادخار المصرفية. عادة ما تكون صناديق المال آمنة ومستقرة وسائلة، بمعنى أنه يمكنك أن تسحب المال منها عندما تريد دون دفع أية غرامات، وكذلك في الماضي كانت صناديق المال تدفع عائدات أكبر من أسعار الفائدة التي تحصل عليها من حسابات الادخار المصرفية. (ورغم أنها ليست مضمونة عبر المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع مثل الحسابات المصرفية، كانت هناك حالتان فقط لخسارة المال، وكلتاهما كانتا خسارة ضئيلة لا تتعدى بضعة سنتات من كل دولار). في الوقت الحالي، أصبحت صناديق المال تدفع فوائد منخفضة تقارب فوائد حسابات الادخار المصرفية، وربما أقل في بعض الأحيان، ومثلما يعلم

كـل مـن أقـدم علـى المخاطرة (أو استثمر)، فإن أي شيء قد يفقد قيمته في فترة ويعود ليرتفع من جديد. ورغم أنه لا توجد ضمانات، واصل وضع صناديق المال في اعتبارك، ففي الوقت الذي يصل فيه طفلك إلى الجامعة، ربما تعود إلى حالتها الأولى. ويمكن لابنك أن يقارن بين صناديق الأموال على موقعي iMoneyNet. com و CraneData. com.

الحرف	الكلمات الصورية الأبجدية المقترحة

مرحلة الشباب

قد يبدو الاستثمار حلمًا بعيد المنال بالنسبة للكثير من خريجي الجامعات الذين يتقاضون مرتبات ضئيلة، ولا يزالون يدينون بالكثير من المال إلى القروض الدراسية، وغيرها من الالتزامات الجديدة الكبيرة. إليك ما عليك قوله لتشجع ابنك على الاستثمار، حتى إن كان هذا يعني أن يبدأ بمبالغ ضئيلة.

- تعرف على موقعك من مقياس المخاطرة. ليس من العجيب أن تُظهر

استطلاعات الرأي أن الشباب في العشرينات من أعمارهم يعزفون بشدة عن الاستثمار في الأسهم. فقد كان الاقتصاد مهتزًّا في الفترة السابقة، وساءت سمعة مؤسسات وول ستريت (عن حق عادة)، ونشأ الكثير من هؤلاء الشباب على سماع ذويهم يتحسرون بألم على أن السوق أصبحت تعمل ضد صغار المستثمرين. وقد أتى التلخيص الذي أفضله عن خوف هذا الجيل من الاستثمار من ريان كوبر، وهو مراسل تجاري شاب يعمل في جريدة ذي ويك: "كنت عندما ألقي نظرة على حساب التقاعد أشعر كأن هناك يدًا عملاقة تخنقني، وكنت أفضل الموت فقيرًا على محاولة فهم أي الخيارات الاستثمارية التي ستجعلني ثريًّا في النهاية". والآن، أتمنى لو أنك تمكنت من توضيح مدى أهمية أن يستثمر ابنك بعض من أمواله في سوق الأوراق المالية، وكم يعتمد هذا على عمره وأهدافه وشعوره العام حيال الإقدام على المخاطر. هناك قاعدة قديمة تنص على أنه يجب عليك أن تخصم عمرك من العدد ١٠٠، وسيكون هذا هو المبلغ الذي يجب أن تستثمره في الأسهم، والباقي يوزع على السندات والصناديق المالية (انظر صفحة ١٦٧ للمزيد من المعلومات عن السندات). ومثل أية قاعدة عامة، صُممت تلك القاعدة لتناسب موقفك، ولكنها قد تكون دليلا مفيدًا للمستثمرين الجدد. تقوم الفكرة على أن تقلل بالتدريج من المخاطر التي تُقدِم عليها بمرور الوقت وكلما اقتربت من التقاعد. لهذا السبب، يجب عليك عدم الاستثمار في الأسهم على المدى القصير، أي أقل من خمس سنوات - مثل محاولة الادخار من أجل دفع أقساط المنزل؛ حيث إن ذلك الاستثمار سيفيد أولئك الذين يحاولون الادخار على المدى البعيد.

• إن كانت الشركة التي تعمل فيها لديها خطة تقاعد تدفع فيها مثلما تدفع في أية شركة أخرى، فاشترك فيها على الفور وحاول دفع الحد الأقصى لها. يُلخَّص الأمر في كلمتين: مال مجاني. وبغض النظر عن مدى ضآلة راتب ابنك، إن كانت الشركة التي يعمل بها تمتلك خطة تقاعد تدفع فيها مثلما يدفع أو جزءًا مما يدفع، ولم يشترك فيها، فإنه بذلك يتخلى عن مال مجاني. هناك نوعان لتختار من بينهما وتقدمهما الكثير من الشركات: خطط التقاعد التقليدية، وخطط تقاعد روث. وعادة ما تكون خطط تقاعد روث هي الخيار الأفضل، ورغم أنها تتطلب منك دفع ضرائب على مساهماتك الآن، فإنها لا تتطلب أن تدفع أية ضرائب على الأموال المتراكمة عند تقاعدك. ومع خطة التقاعد التقليدية، سيكون عليك تجنب دفع الضرائب على الأموال التي تدخرها اليوم، ولكنك ستضطر إلى دفعها عندما تسحب المال منها. الأمر بوجه عام، يمكنك أن تفترض أن دخل ابنك - خلال وظيفته الأولى - وكذلك نسبة ضرائبه ستكون أقل الآن مما

سـتكون عليـه عنـدما يصـل لسـن التقاعد - لذا، فإني أفضل خطط روث.

مما لا شك فيه أن ابنك سيحتاج إلى أن يتعامل بذكاء حيال استثماره لأمواله، فمن المتوقع ألا تتعرض للمساس لأعوام طويلة (سن التقاعد الرسمي فيما يتعلق بخطط التقاعد وحسابات التقاعد الفرديـة هـو ٥٩ عـامًا ونصـف العـام). وحـيث إن ابنـك لا يزال فـي العشـرينات مـن عمـره، فـهناك وقـت طويـل قبـل أن يتقاعـد، لـذا سـيكون مـن المنطقـي أن يسـتثمر جزءًا مـن أمـوال خطـة تقاعـده فـي سـوق الأوراق المالية في الأسـهم منخفضة التكلفة والأسـهم المتداولة. (للحصول على شرح كامل لهذه الخيارات، وكذلك توصياتي، انظر صفحة ١٥٨). يقدم بعض أصحاب الأعمال نصائح استثمارية مجانية عبـر شـركات علـى غـرار FinancialEngine. com، والتـي يمكنـها مسـاعدتك علـى الاختيـار مـن بـين خيـارات خطـط التقاعـد. وسـتكون هـذه بـداية جيـدة. وبغـض النظـر عـن أي شـيء، أنصـح ابنـك بـأن يتجنب شراء أسهم الشركة التي يعمل بها إن عُرضت عليه. إن الاستثمار في نوع واحد من الأسهم، خاصة إن كانت أسهم الشركة التي يعمل بها محفوفة بالمخاطر، وإن أفلست الشركة فلن تكون خطة تقاعده في خطر فحسب، بل وظيفته أيضًا.

علـى ابنـك أن يفكـر أيـضًا فـي الصـناديق محـددة التـاريخ، والتـي مـن المـرجح أن تتواجـد ضـمن خيـارات خطـط تقاعـده. تغـير تلـك الصـناديق توليفتـها تلقـائيًا وتـدريجيًا مـن الأغلبيـة العظمـى مـن الأسـهم إلـى السندات الأكثر أمانًا وكذلك إلى صناديق الأموال السوقية مع اقتراب المستثمر من سن التقاعد. هناك تحذير وحيد: في بعض الأحيان، تزداد نسب المصروفات الاستثمارية للصناديق محددة التاريخ عن نسب مصروفات صناديق المؤشرات، وتبلغ النسبة الحالية في المتوسط ٠.٥٥٪.

الحرف	الكلمات الصورية الأبجدية المقترحة

• افتح حساب تقاعد فرديًّا (إن لم تكن قد فعلت). يجب أن تكون أولوية ابنك الأولى أن يحاول المساهمة بأكبر مبلغ ممكن في خطط تقاعد شركته التي تدفع فيها الشركة مثل ما يفعل، ولكن بعد ذلك يجدر به المشاركة في حساب تقاعد فردي. لقد أثنيت بالفعل على حسابات تقاعد روث في قسم المرحلة الثانوية؛ ولكني أود الآن أن أتحدث قليلا عن حسابات التقاعد الفردية التقليدية. طريقة عملها: لن تُفرض ضرائب على مساهماتك الآن، ولكنك ستدفع الضرائب بعد عدة سنوات لاحقة عندما تسحب المال عند التقاعد.

إليكم سبب تفضيلي لحسابات روث من أجل الشباب: أولا، كما ذكرت سابقًا، ولكن الاحتمالات الجيدة هي أن راتب ابنك والنسبة الضريبية أقل الآن مما ستصبح عليه في المستقبل عندما يقدم على سحب المال، لذا من الأفضل بالنسبة له أن يدفع الضرائب حاليًّا مع الضرائب الأقل. وثانيًا تمكنك حسابات روث من سحب أموالك معفاة من الضرائب والغرامات، على النقيض من حسابات التقاعد الفردية التقليدية. وثالثًا، من الأصعب بالنسبة لك أن تتأهل إلى حسابات التقاعد التقليدية والحصول على الإعفاء الضريبي الكامل إن كانت لديك خطة تقاعد تابعة للشركة التي تعمل فيها، ويجب أن يكـون راتبـك ٦٢ ألـف دولار

سـنويًّا أو أقـل. لكـي تفتـح حسـاب روث وتـدفع مسـاهماتك كاملـة، يجـب أن تجنـي أقـل مـن ١١٨ ألـف دولار سـنويًّا، فلكـل مـن نوعـي حسـابات التقاعـد الفرديـة حـد أقصـى للمسـاهمات السـنوية يبلـغ ٥ دولار بـداية مـن عـام ٢٠١٧. مـن أجـل مسـاعدتك علـى إجـراء هـذا التحليـل، اسـتخدم حاسـبة حسـابات روث فـي مقـابل حسـابات التقاعـد الفرديـة التقليـدية فـي مـوقع Bankrate. com.

بغض النظر عن نوع حسابات التقاعد الفردية الذي تختاره، ستكون بحاجة لأن تقرر أين ستفتحه وكيف ستستثمر به. أكرر: كان خياري الأول، مزيجًا من صناديق مؤشرات الأسهم منخفضة التكلفة (أو صندوق مؤشرات الأسهم المتداولة)، وأخيرًا بعض صناديق مؤشرات السندات منخفضة التكلفة من شركات على غرار فانجارد، حيث يمكنك أن تفتح حساب تقاعد فرديًّا بسعر سهم واحد من أسهم صندوق مؤشرات الأسهم المتداولة - بحوالي ١٠٠ دولار. كما يمكن الاستعانة بمستشار مالي إلكتروني من مواقع على غرار Wealthfront. c om، و Betterment. com، و Sigfig. com مـن أجـل الإرشـاد المجـاني. لسـت بحاجـة لأن تشـترك فيـها أو تـدفع أمـوالا لكـي تـرى توصـيات أولئـك المسـتشارين الإلكتـرونيين؛ ولكـن سـيكون علـى ابنـك مـلء اسـتطلاع قصـير عـن دخلـه وعمـره وتحملـه للمخاطرة. ثم تنصح تلك الشركات بالعديد من الاستثمارات منخفضة الرسوم التي تناسب محفظته الاستثمارية.

• استثمر قليلا - وليس كثيرًا - في السندات. عندما تشتري سندات، فإنك تقرض الشركة أو الحكومة أو أية مؤسسة أخرى تصدرها بعض المال لفترة محددة من الزمن، وفي المقابل يدفع لك المقترض فوائد. الأمر بوجه عام، كما ناقشنا من قبل، أن السندات تقدم عائدات أقل وبالتالي مخاطر أقل من الأسهم. تأتي السندات في صورة صناديق مؤشرات مثل الأسهم، وطريقة اختيار صناديق السندات هي أن تنظر أيها ذات المصروفات الأقل وتشتريه، فهناك صناديق سندات طويلة ومتوسطة وقصيرة الأمد. وبغض النظر عن النوع الذي تختاره، تأكد من ألا تتخطى مصروفاته المتوسط، حوالي ٠.٥٪ في وقت كتابة هذه السطور.

هناك نوع آخر مختلف من السندات الآمنة تمامًا، ويُطلق عليه سندات آي، وهي مصممة لمساعدة أموالك على مواكبة التضخم ويمكن شراؤها بمبالغ ضئيلة تصل إلى ٢٥ دولارًا مباشرة من الخزانة الأمريكية. وسيكون على ابنك الاحتفاظ بماله في هذا النوع من السندات لعام واحد على أقل تقدير، كما أن هناك غرامات ضئيلة على سحب المال من السندات قبل خمس سنوات - لهذا تعتبر سندات آي طريقة رائعة لمساعدة ابنك على ادخار المال لأهداف بعيدة الأمد مثل دفع قسط المنزل، ورغم أن أسعار فوائد تلك السندات لا تزيد كثيرًا على فوائد

حسابات الادخار في الأعوام الأخيرة، فإنها كانت تقدم أسعار فائدة رائعة منذ أمد ليس بالبعيد؛ لذا إن كان ابنك الشاب يمتلك بعض المال يرغب في الحفاظ عليه، فإن سندات آي تستحق وضعها في الاعتبار. تصفح موقع TreasuryDirect. gov من أجل تفاصيل وتوجيهات عن فتح الحساب.

• استثمر علاواتك ومكافآتك. كلما زاد المال الذي نمتلكه، زادت رغبتنا في الإنفاق. ولكن، عندما تفكر في الأمر، لن تكون هناك حاجة إلى إنفاق المزيد من المال لأنك تحصل على راتب أكبر. في واقع الأمر، توصل عالما الاقتصاد ريتشارد ثالر وشلومو بينارتزي إلى أن الموظفين يمكنهم زيادة الأموال التي يدخرونها بشكل كبير إن اتبعوا الخطة التي أطلق عليها عالما الاقتصاد اسم سمارت (ادخر المزيد في الغد). يميل الموظفون إلى الالتزام بوضع نسبة من علاواتهم المستقبلية في حسابات التقاعد آليًّا؛ لذا عندما تصل العلاوات، لا يضطرون إلى القيام بخطوة زيادة مساهماتهم في حسابات التقاعد، أو تتوافر لهم فرصة "افتقاد" تلك الأموال قبل أن يضعوها جانبًا من أجل الاستثمار. يمكنك أن تشجع ابنك على بدء برنامج سمارت الخاص به، حتى إن كان العضو الوحيد، عبر الالتزام باستثمار علاواته، أو حتى جزء منها في حسابات التقاعد التابعة للشركة أو حسابات التقاعد الفردية.

الفصل الثامن: رد الجميل



بعد أن ضرب إعصار ساندي الساحل الشرقي في عام ٢٠١٢، تجمع كل من أعرفهم تقريبًا لمساعدة الأسر المتضررة من الإعصار؛ فقد عانى الكثيرون خسائر كبيرة، وكان الخراب أكبر مما رأى أي منا في حياته، وخاصة الأطفال.

أخبرتني ديبردير - والدة فتاة كانت تحضر مع ابني، الذي كان في الثامنة من عمره في ذلك الوقت، دروس الفنون القتالية - بأنه عندما طلبت ابنتُها من أسرتَها بأن تتبرع بالطعام والمأوى للأشخاص الذين دمر الفيضان بيوتهم، قالت ابنتها إن هناك أمرًا مهمًّا ترغب في قوله. فأعدت ديبردير نفسها لتسمع بعض المخاوف العميقة عن المأساة، ولكن ابنتها قالت: "أرجوك، لا تتبرعي لهم بزبدة الفول السوداني!". فانحبست الكلمات في حلق ديبردير؛ فلقد كان الكثيرون من أصدقاء ابنتها، والذين لم يكونوا أكبر منها في السن، يقضون عطلات نهاية الأسبوع في مزاولة مهام التنظيف في الكثير من المواقع في جميع أنحاء مدينة نيويورك، إلا أن كل ما يهم ابنتها هو طعامها المفضل. سألتني ديبردير وهي مليئة بالاشمئزاز والارتباط: "كيف يمكن أن تكون أنانية لهذه الدرجة؟".

لقد مررنا جميعًا كآباء بهذه المواقف، وكنا نصاب بالصدمة في بعض الأحيان بسبب عدم قدرة أطفالنا على التعاطف مع الآخرين. لا شك في أن هناك بعض الأطفال الذين يمتلكون الكثير من التعاطف، والذين يعطون لعبهم للأطفال الآخرين الذين

يلعبون معهم؛ ولكن الأطفال يحبون التملك بطبيعتهم. ومن شأن أن تطلب منهم التخلي عن بعض الأشياء التافهة، مثل قميص قديم، أو بالطبع، زبدة الفول السوداني، أن يثير لديهم ردة فعل النجاة.

قد ترغب في أن تصيح فيهم: "هل تقول لي حقًّا إنك لن تعطي تلك اللعبة التي لم تلعب بها أبدًا من قبل لذلك الطفل المشرد؟". لا تفعل؛ فإن هذا سيبعد عنك طفلك، بل وضح له أن مساعدة الآخرين المحتاجين جزء مهم من قيم الأسرة. ابدأ بنفسك وسيتبعك، وهذا هو كل ما في الأمر.

ولا تقلق لأن ابنك "لا يشعر" بمثل ما تشعر به، وهناك فكرة قديمة تساعد على تحريك تلك المشاعر في قلوب من لا يشعرون بها، ألا وهي "زيفها حتى تصبح حقيقة". الفعل نفسه هو المهم، سواءً كنت تقدم عليه من منطلق الالتزام، أو الحصول على درجات دراسية أو من منطلق فعل الخير النابع من داخلك. وابتهج، فقد توصل علماء الاقتصاد إلى أن الأطفال يزدادون إيثارًا كلما تقدم بهم العمر.

خذ حالة بيس كوربس كمثال، فمنذ بضع سنوات، وخلال قمة الركود الاقتصادي، ارتفعت فجأة طلبات الالتحاق بالمؤسسة. ورغم أن بعض الأشخاص قد فسروا هذا الارتفاع المفاجئ بأنه دليل على شعور الجيل الجديد بالأمور الأكثر أهمية في الحياة، إلا أن البعض الآخر فسروا الأمر على أنه راجع إلى أن سوق العمل لم يكن قادرًا على استيعاب جميع الخريجين الجدد. (عندما عادت الحالة الاقتصادية إلى طبيعتها، قلت طلبات الالتحاق بالمؤسسة من جديد). بغض النظر عن الدافع، فإنه لن ينتقص من قدر أعمال الخير التي يقوم بها هؤلاء المتطوعون.

ولكن، من شأن العثور على عمل أو مشروع خيري يعجب طفلك أن يفيده بشتى الطرق. توصلت الأبحاث إلى أن العطاء الخيري - عندما يكون تطوعيًّا وليس إجباريًّا - يزيد من سعادة الناس.

تتطلب تنشئة طفل سخي بعضًا من البحث الروحي من جانب الأبوين؛ فلقد توصل استطلاع أجرته كلية دراسات هارفارد العليا للتربية وشارك فيه ١٠ آلاف من طلبة المرحلتين الإعدادية والثانوية إلى وجود "فجوة بين القول/الفعل"، والتي يبدو أنها تعترض طريق الجميع، وتوصلت الدراسة إلى أنه على الرغم من أن أغلب الآباء يقولون إنهم يرغبون في تنشئة طفل متعاطف، فإنهم يركزون في الواقع على نجاحاتهم وإنجازاتهم الشخصية أكثر من أي شيء آخر. لا عجب من أن الأطفال الذين شاركوا في الاستطلاع كانوا أكثر استعدادًا لأن يوافقوا على العطاء بثلاثة أضعاف من عدم الموافقة معتقدين أن "والداي سيكونان أكثر فخرًا بي إن حققت نتائج دراسية جيدة مما لو عملت على رعاية أحد أفراد المجتمع في الصف والمدرسة".

سيظهر لك هذا الفصل كيفية تنشئة طفل يرد الدين للمجتمع بسعادة - وأعني هنا البهجة - العطاء.

مرحلة الروضة

يمكن لأغلب الأطفال الصغار أن يظهروا العطف لأصدقائهم وأسرهم، وعندما يصبحون في الرابعة من أعمارهم، يتطورون أكثر ليصبحوا قادرين على إظهار العطف نحو من لا يعرفونهم؛ لذا حاول أن توصل له الرسائل التالية في سن مبكرة حتى يصبح طفلا سخيًّا.

• وعاء المشاركة مهم. تستخدم الكثير من الأسر أسلوب الأوعية الثلاثة لتتمكن من إدارة الأمور المالية الأسرية، كما ناقشت في الفصل الثاني، حيث يتم تقسيم المال بين أوعية الادخار والإنفاق والمشاركة؛ ولكن قد يشعر بعض الآباء بأن جعل الطفل يضع دولارًا واحدًا في كل من هذه الأوعية الثلاثة وكل ما يمتلكه هو ثلاثة دولارات أمر غير واقعي، لأن البالغين أنفسهم قد لا يحددون هذا المبلغ بأكمله لأعمال الخير. من المهم ألا تركز كثيرًا على التفاصيل، بل حدد جزءًا من مال طفلك ليستخدمه في أعمال الخير - ربما تكون نسبة ٣٠٪ أو ٢٠٪ أو ١٠٪ من مصروف جيبه، ثم تأكد من أن يواصل طفلك وضع تلك النسبة من المال كلما حصل عليه - سواءً من الجدة أو العملات المعدنية التي يعثر عليها في أنحاء المنزل أو هدية يوم ميلاده منك.

ثم سيأتي الجزء المرح: منح هذا المال للمحتاجين. قد لا يمتلك الأطفال في هذه السن فكرة واضحة عن الأسباب التي تدفعهم للتبرع بهذه الأموال، لذا عليك إرشادهم. تنصح كارول وايزمان، مؤلفة كتاب Raising Charitabl e Children، أن يسأل الآباء أطفالهم: "إن كنت قادرًا على تغيير شيء واحد في هذا العالم، ماذا سيكون؟"، ثم استخدم الإجابة لاستنباط الأمور التي تزعجه: هل هي كارثــة حـدثت فـي بلـد بعيـد أم أنـها مشـكلة قريبـة مـن البـيت، مثـل شـخص رآه ينـام فـي الشـارع أو مـرض وراثـي أصـاب أحـد الأقـارب؟ لـن يمكـن للطفـل الصـغير أن يـربط بـين الزلزال الـذي وقـع فـي بلـد بعيـد والتبـــرع إلـــى إحـــدى مؤســـسات الإغاثـــة، لـــذا يعـــود الأمـــر إليـــك لمســـاعدته علـــى اســـتبيان الأمـــر. ولكـــن، حتـــى فـــي هـــذه الســـن، يمكـــن للأطفـــال أن يســـتوعبوا الأســـباب التـــي تبـــدو راســـخة وذات صـــلة. مـــن أجـــل معلومات عن المؤسسات التي تبرع في أن تعرض للأطفال أماكن ذهاب أموالهم، انظر المربع صفحة ١٧٥.

• يمتلك بعض الأشخاص "الكثير" ولا يمتلك بعضهم الآخر " ما يكفي". عندما كنت صغيرة، طلبت صديقتي دنيس من والدها دراجة جديدة، فقال لها: "آسف، ليس

معي مال يكفي لشرائها".

فتذمرت دنيس قائلة: "لم نحن فقراء؟".

فرد عليها والدها: "فقراء؟ سأريكِ الفقراء".

كان هذا في وقت العشاء، إلا أن والدها كان غاضبًا لدرجة أنه جعل الأسرة بأكملها تركب السيارة، وقادها إلى منطقة من المدينة تختلف تمامًا عن مناطق الطبقة المتوسطة التي اعتادت رؤيتها. توقف والدها في النهاية أمام أحد المنازل وقد بدأ طلاؤه يبهت وهناك غسالة قديمة في الشرفة، وكانت هناك فتاتان صغيرتان في الحديقة التي يحيطها سور من السلاسل تلعبان في الطين. همس الوالد قائلا: "هؤلاء فقراء". وقاد السيارة عائدًا إلى المنزل، وعندما دخل بالسيارة إلى مدخل حديقتهم الأمامية، بدا منزلهم المتواضع فجأة وكأنه قصر. بعد ذلك، كانت هناك مرات أخرى عندما كانت ترغب دنيس من أسرتها أن تشتري لها أشياء بعينها لا يمكنهم شراؤها، ولكنها لم تشك من كونهم "فقراء" مجددًا.

رغـم أن ذلـك الأسـلوب المباشـر قـد لا يكـون أسـلوبك، فقـد كـان هـذا الوالـد عبقـريًّا عنـدما علـم أولاده أن كـل شـيء نسـبي - وأن يغـرس فـي أسـرته بعـض التواضـع بطريقـة لا يمكـن نسـيانها. مـن بـين طـرق تحقيق هذا الأمر، تجنب استخدام كلمة فقراء تمامًا، حيث إن تلك الكلمة قد تتسبب في وجود مسافة بين الطفل والشخص المحتاج. لهذا السبب، تتحدث كوني بيرتون، الشريكة المؤسِّسة لمدرسة سبيير ليجاسي في مدينة نيويورك، مع الأطفال الصغار باستخدام مصطلحات على غرار وفرة و ما لا يكفي لوصف الأثرياء والمحتاجين. إن فكرة المقياس تلك - حقيقة أن هناك أطفالًا يملكون أقل القليل - هي المفتاح.

• العطاء يستحق. إن هذا ليس مجرد أسلوب تنشئة يجعل الأطفال يشعرون بشعور أفضل، فلقد توصل الباحثون من جامعة بريتيش كولومبيا إلى أن الأطفال الصغار يمكنهم الشعور ببهجة العطاء. فقد أعطى الباحثون للأطفال دمية قرد، ووضعوا أمام الأطفال والدمى أوعية فارغة، ثم وضع الباحثون بعض من الحلوى في أوعية الأطفال، فشعروا بالسعادة، وباستخدام مجموعة من "راصدي العواطف" الذين حللوا تعبيرات وجوههم. ولكن، عندما أخبروا الأطفال بأن الدمية لم تحصل على أية حلوى، أعطى الأطفال الدمى بعضًا من حلواهم وأصبحوا أكثر سعادة من قبل. لا تستخف بقدرة ابنك على العطاء، حتى إن أثرت عليه.

• أيها الآباء: ابدأوا بوضع خطة مماثلة خيرية. أكدت الدراسات كل ما يعرفه جامعو الأموال للأعمال الخيرية منذ وقت طويل: يتبرع الناس بالمال لأعمال الخير إن تمت مماثلة مشاركاتهم - عندما يعلن أحد المتبرعين أنه سيدفع ١٠ آلاف دولار أخرى إن تم جمع هذا المبلغ في خلال فترة بعينها. ويمكنك أن تستخدم فكرة شبيهة

بتلك الفكرة مع طفلك. فعلى سبيل المثال، يمكنك أن تعرض دفع دولار واحد إلى المؤسسة الخيرية التي يحبها مقابل كل دولار يدفعه لها؛ ولكن لا تقم بعرض محفزات كبيرة للغاية لكي تجعل طفلك سخيًّا، حيث إن الأبحاث قد توصلت إلى أن عرض دولارين مقابل كل دولار يدفعه لن يزيد من دوافعه إلى الضعف. إن فكرة زيادة التبرعات، وليس المبالغ الفعلية التي ستماثلها هي التي تحفزه على العطاء. ومن شأن البدء بممارسة هذا الأسلوب مع طفلك مبكرًا وعندما لا يمكنه أن يتبرع إلا بربع أو نصف دولار أن يساعده على رؤية قوة التبرع بالدولارات (والبنسات).

المرحلة الابتدائية

في هذه السن، يبدأ الأطفال بفهم حاجات الآخرين بصورة أفضل. إليك فيما يلي ما عليك قوله لهم ليدركوا كيف يمكنهم استخدام وقتهم ومالهم (وإن لم تكن كثيرة) لمساعدة الآخرين.

• التبرع بالوقت أمر قيم أيضًا. عندما كان أطفال صديقي فيل في أعمار ١٣ و١١ و٦ سنوات، اصطحب أسرته إلى دار رعاية ليطهو الطعام للمحتاجين. كان العاملون في الدار سعداء بوجود أيد إضافية قادرة على المساعدة، ولكنه لاحظ أنه رغم وجود الكثير من المساعدة خلال العطلات، فإن طاقم العمل يقل كثيرًا لبقية العام؛ لذا، بدأ يذهب إلى دار الرعاية مع أسرته ليقدم يد العون أيام السبت من كل شهر. وأصبح بمقدور طاقم العمل خدمة المزيد من المحتاجين بصورة دائمة وقدروا مساعدتهم خلال أوقات تواجدهم. إن تمكنت فاعثر على مشروع يمكن لأسرتك بأكملها المشاركة فيه ويحدثون تأثيرًا كبيرًا في حياة الآخرين، ويعد التطوع طريقة رائعة لتعليم الأطفال أن المال ليس كل شيء.

• أعط هدية لشخص آخر خلال حفل ميلادك. أي طفل هذا الذي لا يحب الحصول على هدايا خلال حفل ميلاده؟ ولكن هناك بعض الأطفال الذين يشعرون برضا مماثل إذا ذهبوا مع ذويهم إلى المتجر لشراء هدايا للأطفال المحتاجين. صادقت ميليسا، والدة أحد معارفي، بين ابنها "جود" ذي السنوات الخمس وطفل من أسرة فقيرة تعيش في نيويورك عبر مؤسسة تُدعى بيرثداي بادز (Birthdaybud. org)؛ حيث يمد أحد الطفلين الآخر بالهدايا - الألعاب وكذلك الضروريات - التي لا يمكنه الحصول عليها بسبب ظروف أسرته المادية.

وخلال إحدى حفلات الميلاد الأخيرة، عرفت ميليسا وجود أن صديقه يحب لعبة معينة وأنه بحاجة أيضًا إلى حذاء مطر وفرشاة أسنان. كانت تلك القائمة منبهة لكل من جود وميليسا التي قالت: "في المرة القادمة عندما أشكو من أمر ما، ذكريني من فضلك بأني محظوظة؛ لأني أملك المال الكافي لإحضار فرشاة الأسنان لابني التي يحتاج إليها". ذهبت المرأة وابنها إلى المصرف، وسحبت ٤٠ دولارًا من حساب الابن حتى يتمكن من شراء الهدايا التي يحتاج إليها صديقه. فمن شأن الاعتياد على إحضار الهدايا في حفلات الميلاد وغيرها من المناسبات السعيدة أن تكون طريقة رائعة لغرس الكرم في نفوس أطفالنا، وكذلك الامتنان لكل ما يملكه.

• تبرع بشيء قديم. مقابل كل شيء جديد تحصل عليه، كانت تلك القاعدة

سارية في منزل عائلة صديقتي سايدي عندما كانت صغيرة، والآن، بعدما أصبحت أمًّا، طلبت من أبنائها أن يتبعوا تلك القاعدة أيضًا. تتذكر قائلة: "إن حصلنا على حذاء جديد، كان علينا التبرع بالحذاء الذي لم نعد نرتديه. كانت هذه طريقة جيدة للتفكير فيما كنا نحتاج إليه - وكيف أن الآخرين يحتاجون إليه أكثر منا، كما أنه يساعد على تقليل الفوضى في المنزل". الجيد في تلك القاعدة هو أنها تمنح طفلك بعض الفطنة - لن تخبره بما عليه التبرع به، ولكن عليه أن يتبرع بشيء ما. احتفظ بحقيبة أو حدد مكانًا يعلمه الجميع ليضعوا فيه مساهماتهم بصورة منتظمة. وإن كان هناك شيء لم يعد يناسبك أو لم تعد تستخدمه، فيجب أن يذهب لشخص يمكنه الاستفادة منه. تبرع بهذه الأشياء إلى مؤسسة سالفايشن أرمي أو جودويل، واحصل على إيصال. وإن قاوم طفلك هذا، فلا تجبره عليه، حيث إن بعض الأطفال ليسوا على استعداد بعد ليفعلوا ذلك، وأخبر طفلك بأنه عندما يكبر بالقدر الكافي، فإنه سيستفيد من هذا الأمر مثلما تستفيد أنت الآن.

• أيها الآباء: لا تتجاهلوا من يطلبون منكم المال. أي شخص يعيش في مدينة كبيرة لابد أنه التقى شخصًا طلب منه المال في الشارع مع طفله. بعض الأشخاص معتادون إلقاء دولار في القبعات المتواجدة على الأرض أمام الشحاذين، في حين يرى بعضهم الآخر أن إعطاء المال للشحاذين أو المتسولين ليست بالفكرة الجيدة. بغض النظر عن معتقداتك الشخصية يجب عليك ألا تتظاهر بأنك لا ترى أو تسمع الشخص المحتاج. إن قول شيء على غرار: "آسف، ليس اليوم"، سيكون ردًّا أفضل. في بعض الأحيان، قد يسألك طفلك عن أشخاص يجلسون في الشارع حاملين لافتة أو نائمين على الرصيف، حتى إن لم يطلبوا المال مباشرة. لا تتجاهل تلك الأسئلة، ولا يعني هذا أن تدخل في مناقشة مفصلة مع طفلك بينما تسرع نحو المدرسة أو العمل، بل وفر بعض الوقت لاحقًا لتفسر له فلسفتك. إن كانت سياستك هي ألا تعطي المال للمتسولين، فأخبر طفلك بطريقتك الخاصة بسبب دفع المال من أجل الخير (على سبيل المثال، لمؤسسة محلية تساعد من يعانون الإدمان، أو إلى مسعى مختلف تمامًا ترى أنه مهم).

• أنفق على المجتمع المحلي. مع زيادة الكوارث الطبيعية والإنسانية في جميع أنحاء العالم، والتي تتصدر دومًا عناوين الأخبار، من المنطقي أن ينجذب طفلك إليها ويحاول المساعدة؛ ولكن بالنسبة للأطفال الصغار، قد يكون من الصعب أن تصل بين الدولارات التي يتم جمعها عبر المؤسسات الخيرية وضحايا أمواج تسونامي في بلد بعيد. تخير الأنشطة المحلية التي يمكن للأطفال رؤية مساهماتهم تصلها. وسواء كان هذا في صورة توزيع منشورات من أجل انتخابات مجتمعية محلية أو جمع توقيعات من أجل دعم متنزه

الحي، من شأن الأنشطة المحلية المباشرة أن تقدم فوائد ملموسة للطفل، ومن شأن الحفاظ على تبرعاتك من أجل المجتمع المحلي أن تجعلك وطفلك تركزان على المشكلات التي تؤثر على مجتمعكما، والتي لم تكن لتدركها لولا ذلك، على غرار الجوع والتشرد.

هل يهتم طفلك بحقوق الحيوانات؟ إن كانت دار رعاية الحيوانات المحلية بحاجة إلى تبرعات بالطعام أو جمع المال من أجل شراء معدات ومن ثم توصيلها إلى دار رعاية الحيوانات فسيكون كلاهما أمرين رائعين ومرحين؛ ولكن احذر من اصطحاب قطتين وكلب وأية حيوانات أخرى والسير بها في أنحاء المدينة بمفردك.

• أيها الآباء: تحدثوا عن سبب تبرعاتكم - وسبب وجوب الأمر ذاته على أطفالكم. كونك قدوة لطفلك - عبر جعله يراك وأنت تتبرع بالوقت أو المال - ليس بالأمر الكافي. فمن أجل تحويل طفلك إلى شخص معطاء، يجب عليك أن تتحدث أيضًا عما تفعله وعن سبب أهميته. وكانت هذه هي الاكتشافات المذهلة لدراسة حديثة أجرتها الأمم المتحدة ومعهد النساء الخيري في جامعة إنديانا. حيث تتبع الباحثون السلوكيات الخيرية لـ ٩٠٠ طفل على مدار عام كامل، ثم تواصلوا معهم بعد ٦ سنوات. فكان الأطفال الذين تحدث معهم ذووهم عن العطاء أكثر استعدادًا للمساهمة في القضايا الاجتماعية من أولئك الذين تبرع ذووهم بالمال ولكنهم لم يتحدثوا معهم عن مدى أهمية التبرع. لا تقلق بشأن أن يراك أطفالك كأنك تتفاخر أمامهم بأعمالك الخيرية، بل يمكنك أن تخبرهم بأية قضايا تتبرع من أجلها، وكيف سيساعد المال تلك القضية، وكيف تجعل التبرع ملائمًا لميزانيتك. يمكن أن تكون العطلات أوقاتًا رائعة لتخبر أطفالك بأنك قد خصصت مبالغ معينة لتعطيها للآخرين كل عام، مثلما تفعل عندما تخصص مبالغ معينة لتعطيها للأهل والأصدقاء في صورة هدايا.

المرحلة الإعدادية

قد يشعر الأطفال في هذه السن بأنهم لا يملكون المال أو الوقت ليتبرعوا به؛ ولكن يعني أن تكون مناصرًا حقيقيًّا لأعمال الخير أن تعطي مما تملك، حتى إن لم تكن ستعطي الكثير. لن يكون التبرع بقسم صغير من مصروف الجيب أو هدية حفل الميلاد أو التطوع بوقت الفراغ بين الأنشطة غير الدراسية ممكنًا فحسب، بل سيجعل ابنك أكثر امتنانًا لكل ما يملك. إليك فيما يلي كيفية نقل تلك التوقعات إلى الأطفال:

• عامل أعمال الخير ودروس الموسيقى بالاحترام ذاته. إن أراد طفلك ألا يحضر

تدريب كرة التنس أو دروس الموسيقى، فربما ترفض لأنه من المهم بالنسبة له أن يلتزم بتلك الالتزامات؛ حيث إن عادة الالتزام من بين الصفات التي ستجعله مميزًا بين أقرانه في نظر المعلمين، ناهيك عن أصحاب الأعمال في المستقبل، وينطبق الأمر ذاته على المشروعات التي تقوم على مساعدة الآخرين؛ أي كن واقعيًّا فيما يتعلق بجدول أعمال طفلك - وجدول أعمالك. لا تجعل رغبته تكون نبيلة وبطولية بحيث تقوده إلى قطع وعود على نفسه لن يمكنه الوفاء بها. وبدلا من ذلك، تحدث معه عن الخيارات وحدد أيها يمكن تحقيقه. إن لم يكن طفلك قادرًا على التطوع كل أسبوع، فماذا عن مرة كل أسبوعين؟ وإن لم يتمكن من العمل في المناوبات التقليدية لمدة ٣ ساعات في حديقة الحي، فماذا عن العمل على إعادة الكتب إلى رفوفها من على عربة الكتب المعادة في مكتبة المدرسة لمدة ساعة واحدة؟ إن أجبرت طفلك على العمل في أمور تتخطى قدرته على العمل، فإنك لن تعلمه درسًا عديم القيمة عن الالتزام فحسب، بل ستترك أيضًا المؤسسة الخيرية في فوضى.

• فكر فيما يحتاج إليه الآخرون. قد يبدو هذا الأمر بديهيًّا؛ ولكن من المهم أن تكتشف ما تحتاج إليه المؤسسات قبل أن تتبرع وطفلك لها بالوقت والمال. خذ عربات الطعام كمثال، والتي تعتبر من الأعمال الخيرية التي يحبها الأطفال والمنتشرة في جميع المؤسسات الخيرية، وهناك أمر ما يجعل الأطفال يشعرون بالمرح عندما يذهبون إلى المتجر ويتخيرون أطعمتهم المفضلة، ويضعون بعضا منها في عربة الطعام. ولكن، إليك ما في الأمر: تمتلك أغلب مصارف الطعام في الولايات المتحدة الأمريكية القدرة على الوصول إلى شبكة واسعة من الطعام الذي تبرعت به صناعة الطعام، والتي تشمل بعض منتجات الأطعمة الجيدة والتي لم تُبع لسبب أو لآخر - على سبيل المثال، العبوات ذات عيوب التغليف. ومنح المال لمصارف الطعام من الممكن يساعدها على شراء الأطعمة التي تحتاج إليها من هذه الشبكة في مقابل مصروفات نقل لا تتخطى بضعة سنتات لكل كيلوجرام.

مـــن منطلــق تطلعــهما للمشــاركة فــي الأمــر، تبــرعت واحــدة مــن صــديقاتي وابنــها بحواســب محمولــة إلــى مــأوى محلــي للمشــردين وعرضــا أن يعلمــاهم كيفيــة اســتخدامها. وبعــد أشــهر، ظلــت الحواســيب المحمولة في أماكنها دون أن يستخدمها أحد ولم يشترك في تلك الدروس إلا عدد قليل من الأشخاص، وعندما سألا عما يحتاج إليه المأوى، كانت الإجابة شيئًا ضروريًّا أكثر من الحواسيب: بطانيات. إن كنت ترغب في تحقيق الخير الأسمى، فاتصل بالمؤسسات الخيرية أو زرها بصحبة طفلك واسأل عما يحتاجون إليه. دع طفلك يستمع إلى الحوار الذي يدور مع المؤسسة، وسيستوعب الرسالة بأنه لكي تكون معطاءً جيدًا يجب أن تكون معطاءً ذكيًّا.

• أيها الآباء: ساعدوا أبناءكم على استيعاب الواقع الاقتصادي للآخرين. اصطحبت سوزان ولديها التوأمين إلى مأوى للمشردين، وفي طريق عودتهم للمنزل، سألها أحدهما: "إن كانوا يمتلكون المال الكافي لشراء الطعام من ماكدونالدز، لِمَ لا يطهون طعامهم بأنفسهم، فإن هذا أرخص بكثير؟". في البداية، شعرت بالضيق لأن ولديها كانا قليلي الاحترام - ناهيك عن كونهما لا يملكان أدنى فكرة عن أي شيء. ثم فكرت في حقيقة أن طفليها لم يفهما كيفية تطبيق خبراتهما المحدودة على حياة هؤلاء الأشخاص. تتذكر سوزان الأمر: "وضحت لهما أن طهو الطعام ليس دائمًا أرخص من شراء الوجبات السريعة، وذكرتهما بأن هؤلاء الأشخاص لا يمتلكون مواقد أو ثلاجات أو قدورًا أو أواني. وبعد مناقشة طويلة، تمكنا من استيعاب الأمر".

من بين الطرق المهمة لتعريف الأطفال بعدم المساواة الاقتصادية أن تناقشهم بشأن الأحداث الحالية. في واقع الأمر، توصلت دراسة أجريت على حوالي ٦٠٠ من طلبة المرحلتين الإعدادية والثانوية من منطقة الغرب الأمريكي الأوسط إلى أن من تحدث معهم آباؤهم عما يظهر في عناوين الأخبار يملكون فكرة أفضل عن التفاوت في الأجور، وكانوا أقل عزوفًا عن الاقتناع بفكرة أن الناس فقراء لأنهم أغبياء أو أنهم لا يعملون بالجد الكافي، والأمر الذي يؤمن به الكثير من الأمريكيين طبقًا للدراسات. أنه كلما زاد استيعاب طفلك للعالم من حوله، زاد إدراكه أن الناس يواجهون ظروفًا أكثر قسوة من ظروفه.

• أيها الآباء: عندما تعطون شيئًا، شجعوا طفلكم على أن يعطي هو أيضًا. إن كنت ممن يتبرعون بصورة منتظمة إلى واحدة من المؤسسات الخيرية، أو جعلت من خطة عطلتك أن تساعد مجموعة من المحتاجين في مسعى بعينه، أشرك طفلك في هذه الأمور. تتذكر واحدة من النساء اللاتي أعرفهن والتي نشأت في أسرة متوسطة الحال أنه في كل يوم رأس سنة، بغض النظر عن الأموال القليلة التي تمتلكها الأسرة، كان والدها يكتب شيكًا مصرفيًّا إلى مؤسسة كاير، وهي مؤسسة إنسانية دولية تقدم الطعام والرعاية الصحية للأسر المحتاجة. ما الرسائل التي استوعبتها؟ ليس من المهم أن تعطي فحسب، بل أن هناك أيضًا الكثير من الأشخاص في هذا العالم محتاجين أكثر منها، ويجب أن تكون ممتنة لما تملكه. قد لا يمتلك طفلك في المرحلة الإعدادية الكثير من المال، ولكن شجعه على أن يضع جانبًا جزءًا من هذا المال ليتبرع به إلى مكان ما يرى أنه مهم. كما قلت سابقًا، لا توجد نسبة ثابتة يجب أن يتبرع بها المرء من ماله، ولكن من شأن وضع قاعدة تنص على أن يتبرع طفلك بنسبة ١٠٪ من أي مال يحصل عليه تعد نسبة معقولة. على سبيل المثال، نسبة ١٠٪ من ١٠ دولارات هي دولار واحد، ولكن مع وضع تلك النسبة في وعاء التبرع كلما حصل على المال سيكون في النهاية مبلغًا قيما.

• أيها الاباء: لا تفرطوا في الثناء على جهود أطفالكم الخيرية. أخبرتني فتاة في الثالثة عشرة من عمرها عن المرة التي تطوعت فيها مع صديقتها "آنا" في إحدى دور العبادة للعمل في تصنيف الملابس التي تبرع بها الناس. بعد ساعتين، حضرت والدة "آنا" لاصطحاب الفتاتين، ثم بدأت الحديث باسترسال عن مدى أهمية العمل الذي قامتا به ومدى روعة الفتاتين لأنهما تطوعتا. قالت كيم: "كانت والدة أنا تبالغ كثيرًا لدرجة أنها وأدت التجربة بأكملها في داخلي. لا يتعلق الأمر بما يجب أن أشعر به، بل يتعلق بالقيام بالعمل". يا لها من فتاة ذكية! مهمتك كأب أن تساعد طفلك على تحويل العطاء إلى عادة، لا أن تقول له متفاخرًا: "إننا كرماء للغاية!" بسبب فعل إنساني عادي يقوم به الجميع. ضع دومًا الأمور الأهم نصب عينيك.

المرحلة الثانوية

طبقًا للأبحاث، يصبح المراهقون الذين يتطوعون لأعمال الخير أكثر انخراطًا في مجتمعاتهم ومدارسهم. المهم في الأمر أن تدع ابنك في المرحلة الثانوية يقرر ما يرغب في استخدام ماله ووقته فيه لكي يحدث فارقًا.

• لا تتبع القطيع فيما يتعلق بالأموال التي تتبرع بها. هل تذكر حمى "تحدي دلو الثلج" التي انتشرت منذ بضع سنوات؟ كان القائمون على جمعية مرضى التصلب الجانبي الضموري الذين ابتكروا ذلك التحدي عباقرة عندما استخدموا شبكات التواصل الاجتماعي بتلك الطريقة لينشروا التحدي، خاصة بين المتبرعين من الشباب؛ حيث صور الأشخاص الذين قبلوا التحدي أنفسهم ودلوًا من الماء المثلج يُلقى فوق رءوسهم، ومن ثم نشروا مقطع الفيديو على شبكة الإنترنت ناقلين التحدي إلى صديق آخر يذكرونه بالاسم. وقامت الفكرة على أن يتبرع من يقبلون التحدي بالمال للجمعية، والتي تستخدم المال لتمويل الأبحاث الطبية ولزيادة الوعي بمدى خطورة هذا المرض الذي يصيب أعصاب العضلات، ورغم أن الأمر انتهى ببعض الأشخاص يحممون أنفسهم بالماء المثلج من أجل المرح فقط، فإن الكثير منهم تبرعوا بالكثير من المال بالفعل، وتمكنت الجمعية من جمع ٢٢٠ مليون دولار بعد أن انتشر تحدي دلو الثلج بطريقة فيروسية، ورغم أن المشاركة في هذه النوعية من الحملات الخيرية ذائعة الصيت قد يكون أمرًا رائعًا، وأن تلك الحملة بالذات حققت نجاحًا منقطع النظير ساعد على تمويل طفرة طبية كبيرة، فإن هناك الكثير من الجهود الكبيرة التي لم تلفت الانتباه إليها. من الجيد أن تتحدث مع ابنك عن الأعداد الكبيرة من المؤسسات التي تستحق الاهتمام بها حتى إن لم تظهر على موقع BuzzFeed. أخبره بأن يطرح الأسئلة الثلاثة المدرجة في المربع صفحة ١٨٦، قبل

التبرع لأي من هذه المؤسسات.

• لا تدفع المال لمتطوع. هناك العديد من المؤسسات التي تنظم رحلات للمراهقين ليشاركوا في بناء المنازل أو تعليم اللغة الإنجليزية في البلدان البعيدة - ومن ثم تطلب آلاف الدولارات من تلك البلاد "كرد للجميل". لا شك في أن هذه البرامج تمنح المراهقين خبرات دولية رائعة ورؤى لن يحصلوا عليها في أي مكان آخر؛ ولكنها على النقيض من الخدمات المجتمعية - حيث تذهب الغالبية العظمى من التبرعات إلى القضية التي تعمل عليها - تكون عبارة عن شركات تجارية تجني المال عبر تصوير أنفسها على أنها رحلات للمراهقين تساعدهم على زيادة وعيهم الاجتماعي. وربما تكون "الأعمال" التي يشارك فيها أبناؤنا ذات أهداف تجارية. يصف الممثل الكوميدي لويس سي. كاي تلك البرامج الزائفة على النحو التالي: "نعم، لقد ذهبت في رحلة مدرسية إلى جواتيمالا، وأخبروك بأنك مددت يد المساعدة للكثيرين، ولكنك لم تساعد أحدًا في الواقع. قد يشعر من تقيم معه في جواتيمالا كالتالي: إن لدي زلاجة طينية في منزلي، والآن عليَّ أن أستقبل طالبًا جامعيًّا فيه. لم عليَّ فعل هذا؟... التقط صورة لنفسك ممسكًا بالفرش وأرسلها إلى الوطن حتى تُنشر على موقع فيسبوك"- لم أكن لأعبر عن الأمر بطريقة أفضل من تلك.

• العطاء لا يعني الأخذ من الآخرين. من السهل أن يهيئ حماس ابنك لقضية ما أن الجميع يمتلكون قدرته نفسها على العطاء. يعود الأمر إليك لتشجعه على التفكير في أن ظروف الناس مختلفة وخططهم توضع طبقًا لتلك الظروف. على سبيل المثال، قررت فرقة أداء حركي من طلبة إحدى مدارس أحد الأحياء الغنية أن يقيموا حفلا خيريًّا وأن يدعوا فرق الأداء الحركي من بقية المدارس المحلية للمشاركة. وعند مدخل قاعة الاحتفال، كان سعر التذكرة الواحدة ١٥ دولارًا، ورغم أن المال كان يُجمع لأهداف نبيلة (مركز اجتماعي في الجزء المفتقر للخدمات من المدينة)، رفض آباء بعض طلبة المدارس الأقل ثراءً دفع تلك الأسعار العالية. رغم أن ١٥ دولارًا لم يكن بالمبلغ الكبير بالنسبة للأسر الثرية، كان مبلغًا كبيرًا بالنسبة لأسر أخرى. وبدلا من هذا، ربما كان التبرع بمبلغ ٢٠ دولارًا سيساعد على جمع مبالغ أكبر من المال والسماح لمن لا يملكون الكثير من المال بالتبرع دون منع أحد من حضور الحفل.

• ساهم بالوقت. بدأ عدد من المدارس والمناطق التعليمية بطلب ساعات من الخدمة الاجتماعية من الطلبة كأحد شروط التخرج، ولقد بدأت ولاية مريلاند تطلب من الطلبة بدءًا من الصف الثامن أنه يجب أن يؤدوا خدمة اجتماعية تصل إلى ٧٥ ساعة قبل أن يصلوا إلى السنة النهائية من المدرسة الثانوية. إن كانت مدرسة ابنك تتطلب قيامه بخدمة

اجتماعيـة، فتأكـد مـن أن يقـوم بـها؛ ولكـن لا تفترض أن تلك الخدمة ستجعل من ابنك أحد مؤدي الأعمال الخيرية: توصلت الأبحاث إلى أن الخدمة الاجتماعية الإجبارية التي تفرضها المدارس على الطلبة، تجعلهم أقل رغبة في التطوع على المدى الطويـل، وربمـا يـرجع هـذا إلـى أن تلـك الالتزامـات تضـعف مـن دوافـع الطلبـة الصـادقة لمسـاعدة الآخـرين. لـذا وضـح لابنـك أن التبـرع بـالوقت والمـال جزء لا يتـجزأ مـن معتقـداتك - سـواء كـان إجبـاريًّا أو تطوعياً وتأكد من تشجيعه على دعم القضايا التي تهمه بشكل شخصي.

- أيها الآباء: لا تحكموا على التغيرات السلوكية التي تطرأ على أبنائكم. سمعت الكثير من الآباء الذين تعجبوا أو تحيروا أو غضبوا بعدما عاد أولادهم من تجربة تطوع وبدأوا يتشككون في قيم أسرهم وعاداتها. أخبرني أحد الآباء بأن ابنته، بعد تطوعها في تنظيف المتنزهات، بدأت حملة كبيرة ضد الماصات البلاستيكية مستشهدة بإحصائيات سمعتها عن أن الأمريكيين يستخدمون ٥٠٠ مليون ماصة بلاستيكية يوميًّا. كان هذا الوالد سعيدًا بوعي ابنته البيئي، ولكنه لم يحب أن يسمعها تصيح في أخيها واصفة إياه بأنه شخص سيئ ولا يهتم بما إذا كانت الأمة بأكملها ستختنق بالمصنوعات البلاستيكية لأنه طلب عبوة من المياه الغازية. عندما نرى أن أبناءنا أصبحوا مفرطي الحماسة لصالح قضية ما، من المهم ألا نأخذ الأمر على محمل شخصي؛ حيث إنهم يحاولون تبين كيفية فهم العالم من وجهة نظرهم. إن كان ابنك يشن هجومًا شخصيًّا قد لا يبدو محقًّا فيه، فيمكنك أن تقول له إنك سعيد بأنه يكوّن قيمه الشخصية، ولكنه يجب أن يسمح للآخرين بأن يمتلكوا قيمهم الخاصة أيضًا. وبمجرد أن يصبح حرًّا، يمكنه أن يحيك ملابسه الخاصة على نول مصنوع من أخشاب أشجار جواتيمالا الصلدة أو يحاضر أصدقاءه عن بصماتهم الكربونية حتى تبرز عيونهم من محاجرها، وبالتالي، يخسرهم جميعًا. ولكن، حتى ذلك الحين، سيكون عليه أن يرتضي بالعيش ضمن الأسرة التي تستخدم سيارة وتستخدم الماصات البلاستيكية.

المرحلة الجامعية

في واقع الأمر، لا يمتلك أغلب طلبة الجامعات أموالا ليتبرعوا بها مع مصروفات الدراسة والإقامة والكتب وغيرها من الالتزامات التي عليهم دفعها؛ ولكن لا يعني هذا أنه لا يجب عليهم أن يتبرعوا بوقتهم. الفوائد الجانبية: من شأن التطوع خلال الدراسة الجامعية أن يمد الطلبة الجامعيين بطريقة رائعة لاستكشاف المسيرات المهنية في مجال المؤسسات غير الهادفة للربح. تأكد من أن تدع ابنك يدرك كيف يمكنه القيام بهذا العمل بالشكل الصحيح.

• استخدم مواردك الجامعية كمنصة إطلاق للتطوع. يمتلئ حرم الجامعات بالمؤسسات التطوعية وفرص التطوع، فلقد بدأ طلبة جامعة يال مشروعًا أطلقوا عليه اسم برينسون بروجيكت لمساعدة زملائهم على الحصول على درجات عالية في اختبارات تطوير التعليم العام. ولاحظ طلبة كلية بارك بجامعة ميرلاند كم الطعام الذي يُلقى في القمامة من قاعات طعام الحرم الجامعي وبدأوا مشروع شبكة الحفاظ على الطعام، والذي تحول اليوم إلى مؤسسة قومية، لتوصيل ذلك

الطعام إلى المحتاجين. شجع ابنك على ملاحظة ما يحدث في جامعته. • احذر الربط بين العطاء والإنفاق. تعد بعض الشركات بالتبرع بجزء من أرباحها أو ببعض من منتجاتها (أحذية أو نظارات أو مياه معبأة) إلى المحتاجين كلما اشتريت أحد هذه المنتجات، وتتعهد بعض شركات البطاقات الائتمانية بالتبرع بجزء من مشترياتك باستخدام البطاقة للأعمال الخيرية. وقد يسألك موظف الصندوق في أحد المتاجر أحيانًا عما إذا كنت على استعداد للتبرع ببضعة دولارات من أجل دعم مؤسسة خيرية. لا يوجد ما يعيب أيًّا من السيناريوهات السابقة، حيث إن تلك الجهود تساعد على جمع الكثير من المال - الأموال التي كانت ستظل في جيوب الناس بدلا من أن تذهب إلى المحتاجين.

ولكن من شأن مراعاتك الحذرة لطريقة إنفاقك للمال أن تجعلك متبرعًا أكثر فاعلية. هل من المنطقي أن تشتري حذاءً أو نظارة أو مياهًا معبأة أرخص ثمنًا لنفسك ثم تتبرع بالمال الذي وفرته لأية مؤسسة ترغب في دعمها؟ هل تكلفك تلك البطاقة الائتمانية المزعومة أسعار فائدة كبيرة ورسومًا سنوية عالية، وإن كان الأمر كذلك، هل يمكنك توفير المال عبر استخدام بطاقة ائتمانية أخرى ثم التبرع بهذه الأموال في أعمال الخير؟ من شأن الربط بين العطاء الخيري وشراء السلع أن يؤدي بك إلى تلك الطرق الزلقة لشراء أشياء لم تكن لتشتريها، بل وقد تجعلك تشعر بالرضا عن إفراطك في إنفاق الأموال.

• أيها الآباء: لا بأس بتذكير أبنائكم بأن العمل التطوعي يكون بدون أجر. لا تفهمني بطريقة خاطئة؛ حيث إن الإيثار والوعي الاجتماعي في الحرم الجامعي قد أصبحا واسعي الانتشار في العصر الحالي، إلا أن الحالة الواقعية في تلك اللحظة وذلك المكان مهمة أيضًا، ويمتلك الآباء الحق في التحدث عن الحالة الاقتصادية للأسرة. قد يبدو الأمر قاسيًا، ولكن يجب ألا تشعر بالذنب بسبب رفضك رغبة ابنك في مساعدة سلاحف البحر المعرضة للانقراض في كوستاريكا إن كانت ميزانية الأسرة تتطلب أن يعمل في أثناء العطلة الصيفية لتغطية مصروفات دراسته الجامعية. وإن أظهر ابنك - خلال العام الدراسي - شغفًا بمؤسسة بعينها أو مسعى بعينه، فشجعه على ذلك؛ ولكن إن أشار للتخلي عن عمله بدوام جزئي خلال العام الدراسي أو تخليه عن خططه المتعلقة بالتدرب مدفوع الأجر خلال العطلة الصيفية، فسيكون عليك أن تذكره برفق بأنه لا يزال بحاجة لأية مساعدة ممكنة ليتمكن من تغطية مصروفات الدراسة. يجب عليك ألا تقضي على حماسته للعطاء، ولكن يجب عليك أيضًا أن تضع قواعد راسخة؛ بل يمكن التوصل إلى حل وسط ينص على أن ابنك يمكنه التطوع لعمل الخير بعد أوقات العمل خلال العطلة الصيفية.

مرحلة الشباب

عندما يصبح الأبناء في أوائل العشرينات من أعمارهم، فسيكون هذا وقتًا رائعًا للتطوع - بل والتبرع بمبالغ ضئيلة من المال بصورة منتظمة - لأنهم لا يزالون بدون مسئوليات أو التزامات. علاوة على ذلك، سيتحصلون على منظور جديد للحياة.

• تطوع في أثناء بحثك عن عمل. إن كان ابنك مثل أغلب خريجي الجامعات، فإنه سيرغب في الحصول على وظيفة بمجرد التخرج من الجامعة. وإن كان موفقًا، فسيعثر على واحدة، ولكن إن لم يكن موفقًا، فيمكنه استغلال ذلك الوقت في مساعدة الآخرين ونفسه. يمتلك الأشخاص الذين يتطوعون لأعمال الخير فرصة تزيد بنسبة ٢٧٪ للحصول على وظيفة عن أولئك الذين لا يتطوعون، وهذا أمر لا يثير التعجب، لأن أولئك الذين يتطوعون هم من يمتلكون التركيز والإصرار اللازمين للحصول على الوظائف. يوسع التطوع من دائرة المعارف ويساعد هؤلاء المعارف أحيانًا على حصول ابنك على عمل بأجر، كما سيكون الأمر أفضل بكثير بالنسبة لابنك خلال لقاءات العمل أن يقول إنه عمل في عمل تطوعي من أن يقول: "منذ تخرجي، شاهدت ١٥٠ حلقة من مسلسل Law & Order ".

• تبرع بجزء من راتبك للمؤسسات الخيرية. بعد التخرج مباشرة، سيكون على الخريجين دفع الكثير من المصروفات لدرجة أن التبرع لأعمال الخير سيكون حلمًا بعيد المنال؛ لذلك اقترح على ابنك أن يبدأ بالتبرع بنسبة ١٪ فقط من راتبه. يجني خريج الجامعة الجديد في المتوسط ٥٠ ألف دولار سنويًّا - ونسبة ١٪ منها ستكون ٥٠٠ دولار، أو حوالي ٤٠ دولار شهريًّا. بالنسبة للكثير من الخريجين الجدد، هذا أمر ممكن التحقيق. وبمجرد أن يتمكن ابنك من التحكم في مصروفاته (والتي ستزداد بمرور الوقت)، يمكنه أن يزيد من النسبة التي يتبرع بها لأعمال الخير. وبينما يفعل، يمكنه أن يرى إذا ما كانت شركته تدفع مثلما يدفع للمؤسسات الخيرية. وهناك الكثير من الشركات تفعل ذلك (من بين الطرق الأخرى التي يمكن لابنك الشاب أن يستخدمها لوضع أمواله في أعمال الخير، أن يفكر في الاستثمارات المفيدة للمجتمع. للمزيد من التفاصيل، انظر ص ١٥٠).

• لا تقدم على قرارات متعجلة بشأن التبرع. يميل الكثيرون منا إلى التبرع من دون تفكير: يوقفك شخص ما في الشارع أو يتصل بك هاتفيًّا أو ينشر رجاءً على فيسبوك، وحينها يكون عليك أن تقرر على الفور إذا ما كنت ستتبرع أم لا (عادة ما ستندم على أي قرار ستتخذه، فإما أن تتبرع بملغ كبير وتشعر بأنك أحمق، أو تتبرع بالقليل أو لا تتبرع على الإطلاق وتشعر بالذنب). رغم أن الأمر قد يبدو صعبًا، فإنه من الذكاء أن تبحث قبل أن ترفض أن تقبل (انظر صفحة ١٨٦). في الكثير من

الأحيان، قد يعني هذا إرجاء القرارات إلى وقت لاحق، وهو أمر ليس سيئًا على الإطلاق. على سبيل المثال، عندما يحاول أحد استجداءك عبر الهاتف، ربما يكون موظف تسويق عبر الهاتف استأجرته إحدى المؤسسات، والذي سيحتفظ بجزء كبير من أموال تبرعك، كما قد يكون الأمر احتيالا. لذلك استغرق وقتًا كافيًا لتبين الأمر، وأخبر ابنك بأنه في المرة القادمة عندما يأتي شخص حاملا حزمة من البطاقات ويحاول أن يجعله يتبرع بالمال في الشارع، أو إن وصل إليه اتصال هاتفي يطلب منه التبرع، يمكنه أن يطلب منشورًا أو عنوان موقع إلكتروني وأن يقول إنه سيقرأ عن المؤسسة قبل أن يتبرع لها - لن يناقش أحد حجتك هذه إن كانوا يتبعون مؤسسات محترمة.

• احتفظ بإيصالات التبرع، سواء كان ابنك يتبرع بالمال، أو بالملابس القديمة، أو بحاسبه المحمول القديم، أو يتبرع عبر المصرف. لا يهتم الكثير من الشباب بتفاصيل تبرعاتهم، ولكن إن تبرع ابنك بالكثير للمؤسسات الخيرية، فربما يجب عليه أن يهتم بالتفاصيل. وإن كان يتبرع تبرعات عينية، فمن المسموح له أن يخصم قيمة تبرعاته من أسعارها، والتي ستجعل أسعارها أقل مما يدفعه عادة. تصفح إرشادات التقييمات على مواقع مؤسستي سالفايشن أرمي وجودويل. قد يتحصل ابنك على إعفاءات ضريبية كبيرة بناءً على مساهماته الخيرية. فمن شأن التبرع بأريكة ثمنها ١٠٠ دولار أن يقلل من ضرائب ابنك بمقدار ٢٥ دولارًا (بفرض أن نسبة الضريبة المفروضة على ابنك هي ٢٥٪). علمه أن يتبع القواعد دائمًا وأن يحتفظ بالإيصالات دومًا من المؤسسات التي تبرع لها لتحديد تاريخ التبرع واسم المؤسسة والمبلغ الذي تبرع به. بالنسبة للتبرعات التي تزيد على ٢٥٠ دولارًا، تطلب هيئة الضرائب على الدخل إيصالات لتسمح بالخصومات الضريبية، كما يجب أن يمتلك إقرارًا ينص على أن المتبرع لم يحصل على أية سلع أو خدمات مقابل تبرعاته.

الفصل التاسع: القرار المالي الأهم بالنسبة لابنك: الجامعة



كان أليكس طالبًا وسيمًا، في السنة النهائية من المرحلة الثانوية، ذا ابتسامة ساحرة، وحياة اجتماعية ثرية، ومعدل درجات جيد جدًّا. وعندما قُبل في جامعة خاصة باهظة المصاريف، قدم لوالديه عرضًا: السماح له بعدم الذهاب إلى الجامعة، وأن يأخذ المائتي ألف دولار التي كانا سيدفعانها كمصروفات دراسية لكي يُنشئ تطبيقًا اسمه كويك إي كيلت، وهو عبارة عن خدمة لتوصيل التنورات الإسكتلندية المستأجرة التي تحمل ألوان ٢٣٧ طائفة مختلفة وبقماش صوفي أو حريري أو قطني طبقًا لاختيار المستأجر، في خلال ساعة في أي مكان من البلاد (وبمقابل رسوم إضافية، يمكن أن تتحدث فتاة أسكتلندية جميلة مع العملاء عبر الفيديو لتشرح لهم كيفية ربط التنورات وكيفية وضع الحزام الجلدي). وافق والدا أليكس الثريان الداعمان الوسيمان الأنيقان على خطة ابنهما، وفي خلال ١٨ شهرًا، حصلت شركته الناشئة على تمويل من إحدى شركات رءوس الأموال المشتركة، وتم تحديد قيمتها السوقية بمبلغ ١٥ مليون دولار، وكانت الإلهام لإنتاج برنامج تليفزيوني شهير يقدمه ريان سيكريست.

حسنًا، لقد اختلقت تلك القصة للتو، ولكن من المرجح أنك قد سمعت قصة مشابهة من قبل عن ذلك الصبي غريب الأطوار الذي لم يرغب في الذهاب إلى الجامعة، ثم أنشأ شركة تقنية غريبة وكون ثروة كبيرة. قد يكون المعنى الضمني هنا أن تكاليف الجامعة لا يمكن التحكم فيها، والذهاب إلى الجامعة مضيعة كبيرة

للمال.

دعونا نبدأ ببعض الحقائق: لم تكن للشهادات الجامعية قيمة أكبر مما هي عليه الآن. وبغض النظر عما قد تسمعه أو تقرؤه أو تشعر به عميقًا في داخلك، لا تزال حقيقة أن أفضل شيء تفعله لكي تجعل من ابنك عبقريًّا ماليًّا هي أن تساعده على الدراسة في الجامعة؛ حيث يجني خريجو الجامعات طوال حياتهم في المتوسط حوالي مليون دولار أعلى من أولئك الذين يحصلون على الشهادة الثانوية فقط، وبعد حساب مصروفات الجامعة والرواتب المفقودة في أثناء الدراسة والتضخم، ستظل الشهادة الجامعية تساوي، في المتوسط، حوالي ٣٠٠ ألف دولار. لا يعني هذا أنه يجب على كل طفل أن يدخل الجامعة ليدرس لأربع سنوات حتى يصل إلى كامل قدراته، حيث إن هناك مهنًا برواتب جيدة - من مهنة التمريض إلى ميكانيكي الآلات الصناعية - بالنسبة للأشخاص الذين يتعلمون مهارات جيدة في عملهم، إما عبر برامج تدريب رسمية أو خلال الحصول على درجة زمالة. وإن كان ابنك يرغب في الحصول على واحدة من هذه الدرجات، فشجعه على ذلك. ولكن بالنسبة للكثير من الشباب تعد الشهادة الجامعية هي أفضل طريقة لتحقيق مسيرة مهنية ناجحة، وهذا ما سأركز عليه في هذا الفصل.

ورغم أن الجامعة لا تزال ضرورية، فإن قواعد اللعبة قد تغيرت، وستتطلب منك العملية الجديدة أن تصبح مستهلكًا تعليميًّا ماهرًا - قبل وقت طويل من تذييل الشيك المصرفي بتكاليف الدراسة الجامعيـة. ربمـا تعتقـد أن أسـرتك تجنـي الكثـير مـن المـال ولا يمكنـها أن تؤهلـك للمسـاعدات الماليـة، ولكـن فـي حقيقـة الأمـر يحصـل ٧٠٪ مـن طلبـة الجـامعات الخاصـة غـير الـهادفة للـربح، والـذين تجنـي عائلاتهم ما بين ١٥٠ و٢٥٠ ألف دولار، على مساعدات مالية. أو ربما تعتقد أن الجامعات الحكومية ستكون أقل تكلفة من الجامعات الخاصة، ولكن بعدما تُدرج حزمة المساعدات المالية للجامعات الخاصة، سيتبخر هذا الاعتقاد، أو ربما كنت تعتقد اعتقادًا راسخًا بأنك لا ترغب في أن يتخرج ابنك من الجامعة وعليه أية ديون، أو من جانب آخر، قد تستسلم لفكرة أن الديون الدراسية العبثية التي تؤثر كثيرًا على حياة الجميع لا مفر منها. وكلا هذين التوجهين بحاجة إلى تعديل.

يدور هذا الفصل حول تثقيفكم، أنتم الآباء، حول إستراتيجيات التوفير والتعامل ببراعة مع المساعدات المالية، والطرق المباشرة للتحدث مع أبنائكم.

منذ بضع سنوات، تحدثت مع زوجين شابين تخرجا للتو من الجامعة وكان على كل منهما دين دراسي يبلغ ١٠٠ ألف دولار - أكثر بكثير من المتوسط الذي يبلغ عادة ٣٧ ألف دولار. كان كلاهما فنانين موهوبين يرغبان في العمل كرسامين لكتب الأطفال، ورغم أن كليهما كانا يظنان أنهما تلقيا تعليمًا فنيًّا رائعًا، كانا يشعران بالقلق الشديد حيال قدرتهما المتواضعة على تحمل تكاليف إنشاء حياة

جديدة معًا في ظل ديونهما الكبيرة. لم يسعني إلا أن أتساءل، أين والداهما؟ ماذا لو تحدث أحد، على سبيل المثال، مع كل منهما لمدة ٢٠ دقيقة ليشرح لهما ما قد يعنيه دين بمبلغ ١٠٠ ألف دولار بينما كانا لا يزالان شابين صغيرين؟ من المرجح أنهما كانا سيقومان ببعض البحث ويعثران على جامعة محلية أو جامعة خاصة أخرى تقدم تسهيلات مالية أفضل. أو ربما عملا بجد أكبر من أجل الحصل على المنح المجانية. آمل أنك إن اتبعت النصائح المذكورة في هذا الفصل ألا ينتهي المطاف بأبنائك مثلهما.

ملحوظة أخيرة: في القسم الأكبر من هذا الكتاب، منحتكم دروسًا محددة لتنقلوها لأبنائكم، أما هذا الفصل، فيختلف قليلا: إني أتحدث معكم أنتم، أيها الآباء، فأرهِفوا السمع.

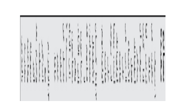
مرحلة الروضة

لا يتعلق التأكد من أن أطفالكم يسيرون على المسار الصحيح نحو التعليم العالي بتشغيل سيمفونيات موزارت بصورة متواصلة بجوار مهدهم وهم لا يزالون رضعًا، بل يتعلق بفتح حساب توفير من أجل مصروفات الجامعة.

• ابدأ بادخار المال من أجل جامعة ابنك منذ مولده، وعندما يصبح طفلا صغيرًا، أخبره بما تفعل. قد يبدو الأمر سخيفًا، حيث إن الطفل في هذه السن يمكنه التفرقة بين البنس وربع الدولار؛ ولكن إليك الأمر: الأطفال الذين يملكون حسابات توفير مخصصة للجامعة تزداد أرجحية دخولهم الجامعة عن الأطفال الذين لا يملكون مثل هذه الحسابات. وينطبق الأمر ذاته على جميع الأطفال من مختلف مستويات الدخل، ولكنه يتضح أكثر بين الأسر التي تجني ٥٠ ألف دولار أو أقل. تزداد فرص تلك الأسر الخاصة بإدخال أطفالهم الجامعة بثلاثة أضعاف إن فتحوا حساب ادخار عاديًّا للجامعة منذ نعومة أظفار أطفالهم، طبقًا لبحث أجرته جامعة كانساس. تدور الفكرة هنا حول أن امتلاك حساب ادخار من أجل الجامعة يمكن أن يؤثر بشكل كبير على كيفية تشكيل طموحات الطفل (والآباء). وكانت النتائج قوية لدرجة أن مدينة سان فرانسيسكو أنشأت برنامجًا من أجل مدارسها الحكومية يمنح كل طفل في مرحلة الروضة حساب ادخار جامعيًّا يحتوي على ٥٠ دولارًا على الأقل، ويزداد انتشار هذا التوجه في أماكن أخرى من البلاد.

من بين الخيارات الجيدة، خطة ٥٢٩ (انظر المربع التالي)، والتي تمكنك من ادخار المال من دون الاضطرار لدفع ضرائب فيدرالية على فوائدها ما دمت تستخدمها من أجل التكاليف الدراسية. ستحتاج إلى فتح هذا الحساب باسمك، وليس باسم طفلك، وسأخبرك بالسبب بعد قليل. وبمجرد أن تفعل، ابحث عن طريقة

تحول بها المال إليه بطريقة آلية كل شهر، إما عبر جدول رواتب مكان عملك أو عبر سحب المال تلقائيًّا من حسابك المصرفي، وراقب مدخرات جامعة ابنك وهي تزداد.



المرحلة الابتدائية

يعد الضغط على طفلك لكي يتمكن من دخول الجامعة نفسها التي دخلتها أنت أمرًا جنونيًّا؛ ولكنك سرعان ما ستبدأ بإعداده للتعليم العالي على أية حال.

• استغل اهتمامات طفلك لتثير حماسته بشأن الالتحاق بالجامعة. عندما كانت ابنة أنجيلا في الصف الثاني، لاحظت أن ابنتها مهووسة بالدم، فقد كانت تتحمس لوضع ضمادات على أية رقبة أو جرح بين أفراد الأسرة وكانت تركز بشدة على المشاهد المقربة للعمليات الجراحية التي يعرضها برنامجها الطبي المفضل، ورغم أن أنجيلا وجدت اهتمامات ابنتها تلك غريبة، ومخيفة إلى حد ما، فإنها قـررت التحـدث معـها عـن الطـب كمـهنة، وكـم يفيـد الأطبـاء البـارعون العـالم، والجـامعات وكليـات الطـب التـي يجـب أن تلتحـق بـها لكـي تصـبح طبيبـة. والآن، أصـبحت ابنتـها فـي السـنة الأولـى مـن كليـة الطب، وارتاحت لأن ابنتها ستعمل في المستقبل طبيبة وليس قاتلة محترفة.

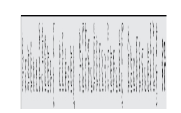
هنـاك فـرص كثـيرة لغـرس أحـلام متعلقـة بالجامعـة فـي عقـول أبنـائنا وهـم صـغار. فـإن كـان طفلـك يحـب الحيوانـات، فـأخبره بـأن المـرء يحتـاج إلـى شـهادة جامعيـة ليصـبح طبـيبًا بـيطريًّا (وأن يـدخل كليـة الطـب البـيطري)، ويمكنـه عـلاج الحيوانـات الأليفـة. وإن انتقلـت لمـنزل جـديد، فتحـدث معـه عـن أن المـهندس المعمـاري الـذي أنشـأ هـذا المـنزل دخـل الجامعـة (وربمـا كليـة الدراسـات العليـا). هـل فـهمت مـا أعنـي؟ يجـب عليـك عـدم التطـرق إلـى الكثـير مـن التفاصـيل عمـا يجـب أن يدرسـه ابنـك فـي الجامعـة، بـل يكفـي أن يعلـم، فـي هـذه السـن، أن الالتحـاق بالجامعـة هـو الطـريق المؤكـد للعمـل فـي الكثـير مـن الوظائف الرائعة في هذا العالم.

المرحلة الإعدادية

يجب البدء بالحديث مع طفلك عن الجامعة في هذه السن؛ ولكن تأكد من أن تمحو أية مخاوف قد تنتابك بشأن مدى تنافسية الالتحاق بالجامعة - وتكاليفها العالية. هناك الكثير من الوقت الذي سيتوافر لك لتقلق بشأن هذه الأمور لاحقًا.

• اصطحب ابنك إلى جامعة محلية أو إلى الجامعة التي تخرجت فيها. نرغب جميعًا في أن يفعل أطفالنا أمورًا يحبونها ويمكنهم النجاح فيها، وما دامت تلك الأمور محتملة - مساعدة العالم من خلال رفع اللافتات في الميادين العامة للمطالبة بالحريات - فلا شك في أن الشهادة الجامعية مساعد قوي على ذلك. ومن شأن زيارة الحرم الجامعي أن تثير حماسة الطفل بشأن الالتحاق بالجامعة ذات يـوم، كمـا أنـها توفـر فرصـة ذهبيـة ومرحـة للتحـدث عـن مـدى أهميـة الجامعـة (واجعلـه يـدعُ أحـد أصـدقائه للـذهاب معكمـا). اشـرح لـه أن هنـاك الكثـير مـن الوظـائف التـي اعتـادت فيمـا مضـى طلـب شهادات المرحلة الثانوية ولكنها أصبحت الآن تطلب شهادات جامعية. مثال لتأكيد فكرتي: توصل استطلاع حديث إلى أن أغلب من يعملون حاليًّا كمساعدين تنفيذيين لا يمتلكون شهادات جامعية (١٩٪ منهم فقط هم من يملكون شهادات جامعية)، إلا أ ن ٦٥٪ من إعلانات الوظائف الحالية أصبحت تطلب حاليًّا موظفين يملكون شهادات جامعية.

إن كنت تحب الجامعة، فتحدث عن مميزاتها (أستاذ علمك الكثير من دروس الحياة أو صديق مدى الحياة أو خبرة عمل جماعي كبيرة استقيتها من الفرق الرياضية)، وإن كنت قد فعلت أمرًا مميزًا (اخترت دراسة الفن المتحرر بدلا من البرامج التجارية، أو عثرت على جامعة صغيرة بدلا من جامعة عملاقة)، شارك طفلك في جميع هذه الذكريات. وإن لم تكن قد التحقت بالجامعة، وندمت على ذلك، فيمكنك أن تخبر طفلك بالسبب. لقد تحدثت مع مجموعة من الأشخاص الذين حققوا نجاحات كبيرة في أعمالهم ولكنهم لم يحصلوا على شهادة جامعية، ولكنهم ندموا على ما فاتهم، من معرفة المزيد عن أرسطو أو التسويق إلى عيش حياة الحرم الجامعي. كما ذكرت في بداية هذا الفصل، من المتوقع أن يجني الشخص الذي يحصل على شهادة جامعية، في المتوسط، أموالا تزيد بمئات الآلاف من الدولارات - أو حتى مليون دولار - عمن لم يلتحقوا بالجامعة، وتلك تعتبر فكرة جيدة عليك أن تذكرها خلال الحديث.



المرحلة الثانوية

قد تكون مصروفات الجامعات الدراسية مخيفة لك ولابنك، إلا أن التعامل معها تدريجيًّا والحفاظ على الهدوء هما ما سيساعدانكما على تحقيق ما تريدان.

• ابدأ بالحديث عن مدخرات الجامعة بداية من الصف التاسع. قد تبدو هذه السن مبكرة للغاية، إلا أن بدء الحديث في وقت مبكر يمنحك أنت وابنك الفرصة للتنبه مبكرًا. لقد أصبح الالتحاق بالجامعة - واكتشاف كيفية دفع تكاليفها - على بعد أربع سنوات فحسب، ومن شأن البدء الآن أن يمنحك الفرصة للتخطيط. ويوضح المربع في ص ١٩٤ كيفية تقدير ما يُتوقع من أسرتك المساهمة به في تكاليف الدراسة الجامعية. لاحظ أن الأمر يختلف تمامًا عن البحث عن أسعار مصروفات المدارس، ففي العصر الحالي، أصبحت ٤ من كل ٥ أسر تتلقى مساعدات مالية (بما فيها القروض الفيدرالية منخفضة التكلفة). ومن شأن امتلاك حس راسخ بالأرقام - حتى إن كان ابنك طالبًا في سنته الأولى من المدرسة الثانوية وقد تتغير تلك الأرقام - أن يجعلك قادرًا على مواصلة الحديث معه عن الأمر. كما أن هذا الحديث سيجبرك على التفكير في الأموال التي يمكنك دفعها من تكاليف الجامعة، و إذا ماكان يمكنك اقتراض المال، وإذا ما كان يجب على ابنك الاقتراض (أخبره بأن أغلب أقرانه يضطرون إلى اقتراض بعض المال على أقل تقدير من أجل مساعدته على إدراك أنه لن يكون الوحيد الذي يفعل ذلك). والتحدث عن الجامعة قد يثير بعض الأسئلة المهمة: هل يجب أن تقتصد الأسرة في مصروفاتها؟ هل هناك طرق يمكنك وابنك اتباعها لتوفير المزيد من المال؟ هل هناك طرق لزيادة الدخل؟ لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة عن هذه الأسئلة. ويشعر بعض الآباء بأنه إن كان أبناؤهم مؤهلين للالتحاق بإحدى جامعات رابطة اللبلاب، فسيفعلون كل ما يتطلبه الأمر - الاستدانة لسنوات - ليتمكنوا من إرسالهم إلى تلك الجامعات. في حين سيفعل آخرون المستحيل من أجل إبعاد أولادهم عن الاستدانة. وحتى إن كانت فكرة محاولة استبيان كيفية فعل كل هذا ستجعل رأسك يدور، فإن الحفاظ على واقعيتك بدلا من الهياج هو أهم ما يجب أن تفعله خلال تلك الأحاديث. أمر إضافي: سيعمل هذا الحديث كتذكرة لابنك بأن الدرجات التي سيحققها بداية من السنة الأولى في المرحلة الثانوية "ستحسب" ضمن شروط الالتحاق بالجامعات.

• لاحظ أن الجامعات الكبرى لا يجب بالضرورة أن تؤدي إلى العمل في وظائف برواتب عالية. مع زيادة تكاليف الالتحاق بالجامعات الكبرى بصورة جنونية، قد تتساءل عما إذا كانت فرص طفلك في الحياة الكريمة ستقل إن لم يلتحق بإحداها، ولقد توصلت دراستان رائعتان أجراهما عالما الاقتصاد آلان كروجر وستاسي دايل أن الطلبة الذين يُقبلون في جامعات رابطة اللبلاب أو غيرها من الجامعات الراقية ولكنهم يلتحقون بجامعات أقل رقيًّا يتقاضون

أجورًا، في المتوسط، مماثلة لأجور الطلبة الذين يلتحقون بالجامعات الراقية. وينطبق الأمر ذاته على الطلبة الذين ترفضهم الجامعات الراقية ولكنهم يحققون درجات سات مماثلة للطلبة الذين تتقبلهم تلك الجامعات. إلا أن هناك بعض الاستثناءات، فلقد توصل علماء الاقتصاد إلى أن الطلبة من أصول لاتينية أو زنجية المنحدرين من أسر منخفضة الدخل، وكذلك الطلبة الذين لم يلتحق آباؤهم بالجامعات، يحصلون على أجور أكبر عندما يتخرجون من إحدى الجامعات الراقية من أقرانهم. يتوقع علماء الاقتصاد أن هذا يرجع إلى أن الجامعات الراقية توفر الكثير من فرص العمل لأولئك الطلبة الذين لم تكن لتتوافر لهم لولاها.

احذر الجامعات الهادفة للربح. لا تهدف أغلب الجامعات لتحقيق أرباح، إلا أن هناك عددا منها يسعى لذلك. ربما شاهدت إعلانات عن بعض من أكبر تلك الجامعات، والتي لا تفرض مصروفات عالية فحسب - بل إنه لا يتخرج منها الكثير من الطلبة أيضًا، ولقد توصلت دراسة حكومية إلى أن تلك الجامعات قد تتكلف ما بين ٦ أضعاف و١٣ ضعفًا للحصول على درجة الزمالة بها مقارنة بالجامعات الحكومية. كما أن الطلبة الذين يلتحقون بهذه الجامعات تقل فرصهم في التخرج أو الحصول على وظائف جيدة، ونتيجة لهذا تزداد أرجحية عدم قدرتهم على سداد القروض التي يدينون بها. وإن كنت تتساءل عما إذا كانت الجامعة التي يرغب ابنك في الالتحاق بها تهدف للربح، فابحث في موقع مؤسسة مجلس الكليات BigFuture. org أو موقع CollegeNavigator. gov التابع للحكومة الفيدرالية. وإن كانت كذلك، فأخبر طفلك بأنها غير مناسبة.

• تأكد من أن ابنك يمتلك خطة جيدة إن كان قد تقدم إلى جامعة أقل تكلفة بنية الانتقال إلى جامعة أخرى. من أجل الحصول على شهادة جامعية من دون تكلفة كبيرة، يلجأ الكثير من الطلبة إلى إستراتيجية الالتحاق بجامعات منخفضة التكلفة - معهد محلي - لعام أو اثنين ثم الانتقال إلى جامعة محلية أكثر رقيًّا أو حتى جامعة خاصة. لا شك في أن تلك الإستراتيجية تساعد على توفير المال، إلا أنه يجب على ابنك أن يمتلك حافزًا وتركيزًا كبيرين ليتمكن من تحقيق هذا الهدف. تأكد من أن هناك جامعات تستغرق الدراسة بها ٤ سنوات تقبل ابنك بعد أن ينهي دراسته في المعاهد التي تستغرق الدراسة بها عامين. (توصلت إحدى الدراسات إلى أن ١٤٪ من الطلبة الذين ينتقلون من المعاهد يخسرون كامل دراجاتهم أو القسم الأكبر منها)، كما يجب عليه أن يدرك أن معدل القبول في بعض الجامعات أقل بالنسبة

للمنتقلـين مـن مؤسـسات تعليميـة أخـرى مـن أولئـك الـذين يلتحقـون بـها مباشـرة بعـد المدرسـة الثانويـة، بالإضـافة إلـى إجمـالي متوسـط الـدرجات التـي يحتـاج إليـها ابنـك لـيتمكن مـن الانتقـال فـي خـلال عـام أو اثنـين علـى الكثـير مـن مـواقع الجـامعات. فعلـى سـبيل المثـال، يجـب أن يمتلـك المتقـدمون للانتقـال إلـى جامعـة بـراون متوسـط درجـات يبلـغ ٣.٨، وإلـى جـامعتي كاليفورنيا وسان دييجو، ٣.٥، وإلى جامعة ولاية أوهايو ٣.٢. لذا، أخبر ابنك بأن يحافظ على تحقيق الدرجات العالية.

مرحلة الجامعة

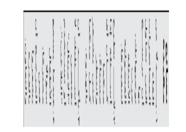
إن وصل ابنك إلى الجامعة، فهنيئًا لك! استرخ في حوض الاستحمام، وهنئ نفسك، وارفع قدميك عن الأرض؛ ولكن لفترة قصيرة فحسب - لقد أصبحت مهمتك الآن أن تتأكد وإياه من إمكانيتكما لتحمل تكاليف الدراسة الجامعية لفترة طويلة حتى يحصل على الشهادة.

• أخبر ابنك بأن يتخرج من الجامعة في ٤ سنوات فقط. أقل من نصف طلبة الجامعات التي تستمر الدراسة فيها لأربع سنوات يحصلون على شهاداتهم في خلال تلك السنوات الأربع؛ ولكن عامًا آخر في الدراسة يعني المزيد من مصروفات الدراسة، ناهيك عن فترة أطول سيظل يعتمد فيها ابنك عليك ماديًّا لأنه لا يمكنه الحصول على عمل، ولقد حددت دراسات حديثة أن متوسط تكلفة السنة الإضافية في الجامعة تتراوح ما بين ٦٨ و٨٥ ألف دولار. يا للهول! لذا، إن كان ابنك لا يمتلك سببًا أو ذريعة قوية، فيجب أن يتخرج في خلال ٤ أعوام. أعد ابنك لجميع التحديات والعقبات التي سيواجهه هو وزملاءه من الطلبة لتعرقل خططهم المتعلقة بالتخرج في خلال ٤ سنوات. وتشمل تلك العقبات زحام المحاضرات المهمة (خاصة في الجامعات الحكومية الكبرى)، التأخر في تحديد التخصصات (الأمر الذي سيتطلب المزيد من الدرجات فيما بعد)، خسارة الدرجات عند التحول من جامعة لأخرى، العمل لساعات طويلة لجني المال، أو عدم تحقيق درجات عالية في كل فصل دراسي. أصر على أن يناقش ابنك خياراته الدراسية مع ناصح أمين حتى يمكنه أن يتعرف بوضوح على متطلبات تخصصه.

• أعد ميزانية جامعية. سيكون عليكم، كأسرة، أن تقرروا ما ستتمكنون من تغطيته وما سيغطيه ابنكم من ماله الخاص - سواء من مدخراته أو من عمله بدوام جزئي أو عمله الصيفي. (للمزيد عن موضوع العمل خلال العطلة الصيفية، انظر الفصل الثالث). لقد سمعت عن الكثير من المصروفات الشهرية التي يعطيها الآباء لأبنائهم - والتي تتراوح ما بين ١٠٠ و١٠٠٠ دولار - لتغطية تكلفة الكثير من الأشياء من أقلام إلى تذاكر سينما إلى قصات الشعر (كما أن هناك الكثير من الأسر التي تجعل أبناءها يتحملون تكلفة تلك الأمور بأنفسهم).

إن كنت بصدد منح ابنك مصروفًا، فأنصح بأن تعطيه المبلغ دفعة واحدة، وتعرفه بأن هذا هو كل ما سيحصل عليه، وإن أنفق كل هذه الأموال في ليلة واحدة خرج فيها مع زملائه، فسيكون عليه أن يتبين كيفية الحصول على المال لينفق على التزاماته الأخرى. فمن شأن أسلوب الحصول على المصروف دفعة واحدة أن يحمل ابنك مسئولية تنظيم ميزانيته بطريقة لم يكن عليه أن يفكر بها من قبل.

يجـب أن تـراعي عنـد تحـديد المبلـغ الـذي سـيحصل عليـه حـالتك الماديـة ومصـروفات ابنـك. وحتـى إن كنـت تمتلـك مـن المـال مـا يكفـي لتغطيـة جمـيع نفقـات ابنـك بكـل أريحيـة، فـإن مـن شـأن تقييـد وتحـديد وصايتك عليه - والطلب منه أن يعيش طبقًا لميزانيته - ستعلمه دروسًا قيمة. انظر ورقة العمل صفحة ٢١٦.



ابحث عن الكتب الدراسية بأفضل الأسعار. ينفق طلبة الجامعة ما يزيد على ١٢٠٠ دولار سنويًّا على الكتب والأدوات الدراسية، وتوصل أحد الاستطلاعات إلى أن نسبة ٦٥٪ من الطلبة لم يشتروا كتابًا دراسيًّا واحدًا على الأقل بسبب التكلفة. وحتى إن كنت قادرًا على تحمل تكلفة جميع الكتب، فلِمَ تشتري كتابًا واحدًا مقابل ٤٠٠ دولار إن كنت قادرًا على استئجاره مستعملا مقابل ٢٠٠ دولار؟ (نعم، أيها الآباء، هذا ما تكلفه الكتب الدراسية). وعبر إشراك ابنك في عملية شراء الكتب، ستغرس في داخله عادة البحث في محاولة للعثور على أفضل الأسعار. تقدم مكتبات الجامعات خدمة استئجار الكتب الجديدة والمستعملة متبعة أسلوب "الأولوية للأسبقية"، كما يمكنك استئجار أو شراء كتب مستعملة من مواقع على غرار Amazo n. com، Barnesandnoble. com و، Half. com و، IndieBound. org و، Chegg. com. كما أصبحت بعض الكتب الدراسية الجامعية تأتي في صورة كتب إلكترونية بأسعار أقل بكثير من مثيلاتها المطبوعة. فإن قرر ابنك أن يشتري الكتب، فيمكنه أن يعيد بيع كتبه التي اشتراها إلى المكتبات، ولكنه قد يحصل على أسعار أفضل مقابلها إن حاول بيعها عبر أحد المواقع المذكورة سابقًا.

• أيها الآباء: استغلوا فترات الإعفاء الضريبي الموازية للدراسة الجامعية. لا تفوت على نفسك فرصة توفير المال من تكاليف دراسة ابنك الجامعية في أثناء تقديم إقراراتك الضريبية؛ حيث يمكّنك نظام اعتماد ضرائب الفرص الأمريكي - إن كنت تجني أقل من ١٦٠ ألف دولار أنت وزوجتك أو ٨٠ ألف دولار إن كنت أعزب - من خصم مبلغ ٢٥٠٠ دولار من ضرائبك إن كان لديك ابن في الجامعة. هذا أمر رائع، حيث إن الاعتماد الضريبي عبارة عن فائدة دولار أمام دولار، وهو أسلوب أفضل كثيرًا من الخصومات الضريبية التي تقلل من دخلك الخاضع للضرائب. وهذا الاعتماد عبارة عن مبلغ ٢٥٠٠ دولار لكل من أبنائك في الجامعة طوال السنوات الأربع الأولى من دراستهم الجامعية. وتشمل المصروفات الخاضعة لهذا النظام مصروفات الجامعة والرسوم والكتب والأدوات؛ كما يمكنك، كوالد، أن تخصم كل عام مبلغًا يصل إلى ٢٥٠٠ دولار كفوائد على القروض الدراسية الفيدرالية

والخاصة التي حصلت عليها باسمك لكي تنفقها على تعليم أبنائك.

مرحلة الشباب

قد تدور السنوات التالية لتخرج ابنك من الجامعة حول بدء مسيرة مهنية أو تحقيق ما يرغب في تحقيقه من أجل تغيير مساره أو ربما الالتحاق بكلية الدراسات العليا، كما أنها الوقت المناسب ليبدأ بحساب كل دولار ينفقه مع معاناته من أجل سداد قروضه الدراسية.

• إن كان ابنك قد حصل على قروض دراسية، فسيحتاج لخطة سداد جيدة. ليس عليك أن تسدد قروض ابنك الدراسية، بل عليك مساعدته على تقييم خيارات سداد تلك القروض. الأمر باختصار، يبدأ سداد القروض الفيدرالية المباشرة - أكثر أنواع القروض شيوعًا - بعد ستة أشهر من التخرج؛ أي يجب على ابنك أن يبدأ بتبين كيفية سداد تلك القروض بعد تخرجه مباشرة. ولحسن الحظ، هناك بعض الأدوات الرائعة على مواقع إلكترونية تجعل عملية سداد القروض الفيدرالية أمرًا ممكنًا أكثر مما كانت من قبل. انسخ خطوات سداد القروض الأربع المذكورة في ص ٨٨، وأرسلها لابنك.

إن كان ابنك من ضمن نسبة ٣٠٪ من الطلبة الذين حصلوا على قروض دراسية من مؤسسات خاصة، فسيكون عليه القيام بخطوات إضافية ليتمكن من استيعاب التزاماته نحو سداد تلك القروض أيضًا، وأن يبدأ بالتواصل مع المؤسسة التي حصل منها على القرض ليعرف ١) هل هناك فترة سماح، ٢) متى يحين موعد سداد الدفعة الأولى، ٣) كم تبلغ الدفعات، ٤) ما خيارات السداد المتوافرة. أيًّا كان موقف ابنك، تأكد من أنه يدرك أنه يجب ألا يتأخر عن سداد دفعات القرض - أبدًا، وإلا ستتراكم عليه غرامات التأخير وسيخرب درجاته الائتمانية. وقد تكون العواقب وخيمة للغاية. إن كان ابنك يعمل في مجال الخدمة العامة على غرار الوظائف الحكومية أو التدريس، فسيكون عليه قراءة المعلومات عن الخدمة العامة والإعفاء من القروض.

• احسب تكاليف كلية الدراسات العليا. إن كان ابنك يرغب في الالتحاق بكلية الدراسات العليا، فقد تكون خطوة جيدة ليقدم عليها: إن من يحصلون على شهادات الماجستير تزداد أرجحية حصولهم على وظائف، كما أنهم يجنون ١١٧٠٠ دولار، في المتوسط، أكثر من حملة الشهادات الجامعية، ولكن يخرج أغلب الطلبة من الدراسة الجامعية وعليهم ديون - حوالي ٦٠ ألف دولار عادة، بما فيها قروض الجامعة وكلية الدراسات العليا. والجدير بالذكر أن واحدًا من كل ١٠

مقترضـين ينتـهي بـهم المطـاف وقـد زادت ديونـهم علـى ١٥٠ ألـف دولار. ولا حاجـة بـك لأن تكـون حـاملا لـدرجة الـدكتوراه فـي نظرية الأعداد لتعرف كم أن سداد هذا المبلغ مرهق.

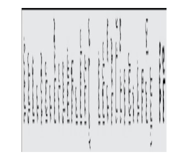
ممـا لا شـك فيـه أنـك سـتحتاج أيـضًا إلـى التفكـير فـي نوعيـة الشـهادة العليـا التـي يريـد ابنـك الحصـول عليـها. فمـن يحملـون شـهادة الـدكتوراه فـي علـوم الحاسـب يجنـون أمـوالا أكثـر بكثـير فـي المتوسـط ممـن يحملون شهادة جامعية في التخصص نفسه؛ ولكن في مجالات بعينها، لن تضمن لك حتى الشهادة العليا أن تعمل في الوظيفة التي تريدها. وقد توصلت واحدة من الدراسات إلى أن نصف حملة درجة الدكتوراه في اللغة الإنجليزية التي حصلوا عليها من أفضل ست كليات دراسات عليا في البلاد قد تمكنوا من العمل كمعلمين للغة إنجليزية بدوام كامل. كما أن مهنة مثل المحاماة، والتي قد يبدو أن المرء يضمن فيها مسيرة مهنية ثابتة، قد شهدت انحدارًا كبيرًا في الفترة الأخيرة، متضمنة الكثير من حالات الفصل من الشركات القانونية الكبرى. ومن أجل فهم قيمة شهادات الدراسات العليا في مختلف المجالات، انظر تقرير مركز التعليم والأيدي العاملة التابع لجامعة جورج تاون على الموقع التالي: .cew. georgrtown. edu / valueofcollege majors

ما أنصح به: لا تساهم في دراسات ابنك العليا إن كانت ستعرض توازنك المالي للخطر، وإن كنت لا تستطيع أن تساعده، فأخبره بذلك صراحة. وقد يكون هذا تذكرة له بأن يعيد التفكير فيما إذا كان الأمر يستحق زيادة ديونه من أجل تمويل الشهادة العليا؛ حيث لا تقدم القروض الفيدرالية المباشرة ولا قروض الخريجين الإضافية أسعار فائدة منخفضة مثل قروض الطلبة الجامعيين.

• أخبر ابنك بأن يحصل على راتب ليعود إلى الدراسة. إن قرر ابنك البالغ أن يسعى للحصول على شهادة عليا أو الحصول على دورات دراسية في أثناء العمل، فوضح له الطرق التالية التي قد تساعده على الحصول على بعض المساعدات المالية.
– الطلب من صاحب العمل. يقدم الكثير من أصحاب الأعمال مساعدات مالية لمساعدة موظفيهم على تحسين مستواهم التعليمي. قد يساعد صاحب العمل بتقديم مصروفات الدراسة أو الرسوم أو الكتب أو الأدوات أو المعدات، بمبلغ قد يصل إلى ٥٢٥٠ دولار، من دون أن يعتبر هذا المبلغ دخلا خاضعًا للضرائب (فيما يتعلق بتلك المبالغ المعفاة من الضرائب، هناك حدود لهذا السخاء، فعلى سبيل المثال، تلك المبالغ المعفاة من الضرائب لن تغطي تكاليف الطعام والانتقالات والأدوات عدا الكتب الدراسية التي تحتفظ بها بعد انتهاء دورتك الدراسية أو، في أغلب الأحيان، الدورات التدريبية المتعلقة بالرياضة أو الألعاب أو الهوايات). إن دفعت الشركة ما يزيد على مبلغ ٥٢٥٠ دولارًا، فسيعد المبلغ الزائد دخلا إضافيًّا لك خاضعًا للضرائب. ولكن، هناك استثناءات، لذا، زر موقع IRS. gov واقرأ الإصدار

970 تحت عنوان: "الفوائد الضريبية من أجل التعليم"، للحصول على التفاصيل.

– الخصم من ضرائبه. إن لم يدفع صاحب العمل مقابل تعليم ابنك، فقد يتمكن من خصم تكلفة الدورات من ضرائبه، ما سيوفر له مئات، إن لم يكن آلاف الدولارات. ولكن تلك القواعد على جانب كبير من الصعوبة؛ حيث يمكنه أن يكون مؤهلا للخصومات إن كانت الدورة التدريبية مطلوبة في عمله الحالي - أو قد تحسن من كفاءته في العمل. هناك مثال لذلك: إن كان هناك معلم رياضيات يعمل في مدرسة تطلب منه أن يتلقى دورة تدريبية سنويًّا ولا تدفع المدرسة مقابلها، فيمكنه أن يخصم تكاليف الدورات من الضرائب حتى إن كان سيحصل في نهايتها على شهادة عليا؛ ولكنه لن يحصل على الخصومات الضريبية إن كان معلم رياضيات يتلقى دورة عن كيفية ترويض الأسود البرية لكي يترك المجال الأكاديمي في النهاية ليعمل في السيرك. مرة أخرى أقول: انظر الإصدار 970 للمزيد من التفاصيل.



– الحصول على اعتماد ضريبي. يقلل اعتماد التعليم مدى الحياة من ضرائبك بمقدار يصل إلى ألفي دولار سنويًّا. ويتوافر الاعتماد الكامل لدافعي الضرائب الذين تقل دخولهم عن 56 ألف دولار إن كانوا عزابًا أو 112 ألف دولار كمتزوجين في عام 2017. يمكنك المطالبة بهذا الاعتماد حتى إن لم تؤد دوراتك التدريبية إلى الحصول على شهادة عليا، ولا يوجد عدد محدد من السنوات لاستخدامه؛ لهذا السبب يطالب به دومًا طلبة الدراسات العليا. ويعد هذا درسًا من بين الكثير من الدروس التي لا يمكنك تعلمها في المدرسة للأسف.

• أيها الآباء: تأكدوا من حصول أبنائكم على خصومات ضريبية على قروضهم الدراسية. ما دام دخل ابنك خريج الجامعة الحديث أقل من 80 ألف دولار سنويًّا، سيكون قادرًا على الحصول على خصومات ضريبية تصل إلى 2500 دولار من دخله الخاضع للضريبة كفوائد على قروضه الدراسية الفيدرالية والخاصة (الفائدة المدفوعة وليس الرئيسية). وسيظل هذا ساريًا حتى إن دفعت جزءًا من الأقساط. لا تدعه يفوت هذه الفرصة؛ فمن بين أسباب كون ذلك النوع من الخصومات الضريبية رائعًا أن ابنك لا يحتاج إلى تفنيد ضرائبه ليحصل عليها. أخبره بأن يبحث عن الاستمارة 1098- E والتي يمكنه الحصول عليها من مزود خدمة القروض. إن كان دخل ابنك في حدود نسبة 25٪ الضريبية وكان يُخصم من ضرائبه 2500 دولار، فستقل الضرائب التي عليه دفعها بمقدار 625 دولارًا.

الفصل العاشر: نصائح مالية من أجلكم أيها الآباء



دعونا نردد معًا الآن شعاري المالي: ليس من الضروري أن تكون تكون عبقريًّا ماليًّا لكي تجعل ابنك عبقريًا ماليًا.

ولكن، عزيزي القارئ، الحقيقة هي: إن كنت بصدد التحدث مع ابنك، فسيجب عليك أن تفعل ما تنصح به. ومثلما حدث عندما حاولت أن تفعل دومًا الأمور الصحيحة عندما رُزقت بالأطفال - سواءً كان هذا يعني التقليل من تناول الوجبات السريعة أو الخلود للنوم في وقت مبكر أو الامتناع عن التدخين أو عدم استضافة أصدقائك في قبو المنزل - يجب عليك التفكير في تغيير بعض من عاداتك المالية السيئة أيضًا؛ فلن يعمل هذا على تحسين حياتك فحسب، بل سيمثل أيضًا قدوة جيدة لأطفالك. فكر في الأمر على أنه دورة الحياة المالية. مما لا شك فيه - إن كنت مثل أغلب البشر - أن فكرة تنظيم أمورك المالية مثيرة مثل فكرة غسل أطباق عام كامل في ليلة واحدة. إنه عمل مرهق ومتعب، ولن تعرف ما المصاعب الكبيرة التي قد تواجهها. سيثبت لك هذا الفصل أن السيطرة على الأمور المالية ليس بهذه الصعوبة. وحتى إن تعلقت بواحدة أو اثنتين من تلك الأفكار فقط، فستكون قد تمكنت من تغيير وضعك المالي من وضع شخص ما استسلم للوضع الراهن إلى شخص لا يزال يحاول التحسن، ومن شأن تلك الحيل الصغيرة أن تصنع فارقًا كبيرًا بمرور الوقت.

من أجل التقليل من ألم تلك العملية قدر الإمكان، دعنا نتعامل

معـها كمـا لـو كنـا نثـرثر مـعًا أثنـاء تنـاول القـهوة - فقـط أنـا وأنـت، كوالـدين يتحـدثان. إن كنـت بـارعًا بـالفعل فـي الأمـور الماليـة، فيمكنـك تجاهل توصياتي، وتتناول القهوة فقط. وفي كلتا الحالتين، أعلم أنك لا تمتلك الكثير من الوقت، لذا، سأختصر الأمر كثيرًا. دعنا نبدأ.

احم نفسك، واحم أسرتك: احصل على تأمين صحي وتأمين على الحياة والعجز

إن كنت والدًا، فسيكون جزء من مهمتك أن تخطط لما سيحدث عندما تسوء الأمور - خاصة إن أصيب أحد أفراد أسرتك بالمرض أو الضرر، أو مات. هذا ليس أمرًا مسليًا، وقد يكون من المزعج أن تفكر فيه، ولكنه ضروري؛ لذلك استعد للعمل وحقق المراد.

• التأمين الصحي. هذا التأمين لا يحتاج للكثير من التفكير: عليك أن تتأكد من أنك وأطفالك مؤمَّن عليكم صحيًّا. وحتى إن كان ابنك البالغ قد استقل بحياته، فعليك أن تتأكد من أنه مؤمَّن عليه لـيس صـحيًّا فحسـب (الموضـوع المطـروح الأكثـر أهميـة)، بـل أيـضًا مـن أجـل حمايـة أمـورك الماليـة. إن تعـرض ابنـك لحـادث كبـير أو أصـيب بمـرض عضـال، ولـم يكـن يمتلـك تـأمينًا صـحيًّا، ألا تعتقـد أنـك سـتفعل كـل مـا يتطلبـه الأمـر لتُوليـه الرعايـة التـي يحتـاج إليـها؟ لحسـن الحـظ، فـي وقـت كتابـة هـذه السـطور، تقـول الحكومـة الفيـدرالية إنـه يمكنـك أن تبقـي أبنـاءك علـى خطـة تـأمينك حتـى السـابعة والعشرين من أعمارهم (هناك بعض الولايات التي تمكن من بقاء الأبناء لفترة أطول من تلك).

إن كان مؤمنًا عليك عبر عملك، راجع عروض شركتك لتتأكد من أن الخطة التي اخترتها منذ بضع سنوات لا تزال مناسبة لك ولأسرتك، لأن حاجاتك ستكون قد تغيرت منذ اشتراكك الأول فيها. إن لم يكن مؤمَّنًا عليك عبر عملك أو عمل زوجك، فسيكون عليك التفكير في طريقة للحصول على التغطية التأمينية. في وقت كتابة هذه السطور، يمكنك أن تتصفح موقع Healthcare. gov، أو تستخدم خاصية المقارنة بين الخطط التأمينية على مواقع على غرار eHealth. com، أو عبر استشارة وكيل تأمينات أو من شركة التأمين مباشرة.

• التأمين على الحياة. سيكون من الأسهل كثيرًا بالنسبة لنا إن تمكنا جميعًا من الموافقة على إعادة تسميتها "تغطية حماية الدخل"، حيث إن تلك هي حقيقته. فإن مات عائل الأسرة، يحصل من كـان يعولـهم مـاديًّا علـى مبـالغ مـن المـال يُفتـرض أن تكفيـهم حتـى يتمكنـوا مـن إعالـة أنفسـهم. وإن كـان أبنـاؤك بـالغين وقـادرين علـى إعالـة أنفسـهم، فتجنـب التـأمين علـى الحيـاة. وعلـى الـرغم ممـا تقولـه إعلانات التلفاز المعذبة للنفس التي تُعرض

دومًا في أوقات متأخرة من الليل، يجب عليك ألا تشتري خطة تأمين على حياة ابنك (إلا إذا حققت فرقته الموسيقية مع أصدقائه نجاحًا كبيرًا وأصبح هو من يعولك الآن).

إن كنت بحاجة إلى تأمين على الحياة، سيكون عليك أن تتبين ما يحتاج إليه شريك حياتك وأبناؤك ليعيشوا عليه إن وافتك المنية. للأسف لا توجد معادلة بسيطة لحساب هذا. فعلى سبيل المثال، إن كانت أسرتك تعيش على دخل فرد واحد لأن أحد الزوجين يبقى في المنزل لرعاية الأبناء، فسيكون عليك أن تحسب كم من المال عليك أن تدفع لاستئجار شخص ليطهو وينظف ويرعى الأطفال حتى يـــذهبوا إلـــى الجامعـــة. مـــن أجـــل مســـاعدتك علـــى القيـــام بتلـــك الحســـابات، اســـتخدم حاســـبة التـــأمين علـــى الحيـــاة علـــى مـــوقع basic. esplanner. com ومـــوقع financialliteracy. or g / 360 calculators / life - i nsurance - calculator، وهي خدمة مقدمة من المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين المعتمدين.

أفضـــل الخيـــارات التـــي أمـــامك هـــي اســـتخدام نـــوع مـــن التغطيـــة التأمينيـــة يُســـمى التـــأمين علـــى الحيـــاة محـــدد المـــدة، ويمكنـــك المقارنـــة بـــين أســـعار الخطـــط التأمينيـــة علـــى مـــوقع LifeInsurance. com، SelectQuot e. com، Term4Sale. com. يمكـــــــن لقـــــــدامى المحـــــــاربين أن يشـــــــتروا خطـــــــط تـــــــأمين علـــــــى الحيـــــــاة بأســـــــعار منخفضـــــــة عبـــــــر وزارة شـــــــئون المحـــــاربين القـــــدامى (benefits. va. gov / insurance). كـــذلك، إن كـــان أحـــد أفـــراد أســـرتك قـــد التحـــق بـــالجيش، يمكنـــك أن تتعـــرف علـــى أســـعارها علـــى مـــوقع شـــركة USAA. com. فـــي العصـــر الحـــالي، أصـــبح مـــن المغـــري بالنســـبة للكثـــيرين أن يفعلوا كل شيء عبر شبكة الإنترنت، ولكن إن كان لديك سؤال عن السياسة التأمينية التي تفكر فيها، فلا تتردد في الاتصال بوكيل التأمين أو بشركة التأمين مباشرة.

احذر: هناك الكثير من أنواع التأمين الأخرى على الحياة التي يحب المؤمِّنون عرضها لأنها ستدر عليهم المزيد من الأرباح. ستسمع الكثير من الكلام المعسول من أولئك الخبراء المزعومين الذين سيقولون شعرًا في عائدات الاستثمار "مؤجلة الضرائب" والمدخرات التي ستتراكم عبر خطط التأمين على الحياة بالكامل، والحياة الشاملة والحياة المتغيرة - تجاهلها جميعها.

• التأمين ضد العجز. لا يحظى هذا النوع من التأمين بالكثير من الاهتمام، ولكن تقل احتمالات موتك في هذه السن كثيرًا عن احتمالات أن تصاب بمرض عضال أو إصابة بالغة في حادث تؤدي إلى عـــدم قـــدرتك علـــى مزاولـــة عملـــك لعـــدة أشـــهر (أعلـــم أنكـــم تســـخرون منـــي الآن). وعلـــى النقـــيض مـــن

تعويضات العاملين، التي تحصل عليها فقط إن أصبت في أثناء العمل، يغطي التأمين ضد العجز نفقاتك إن لم تتمكن من العمل بغض النظر عن السبب. ابحث عن خطة تأمين تغطي ٦٠ أو ٧٠٪ من دخلك إن أصبحت عاجزًا عن العمل، وابحث عما إذا كان صاحب عملك يقدم تأمينًا ضد العجز (عادة ما تفعل الشركات الكبرى) أو يسمح للموظفين بشراء تلك التغطية التأمينية عبر الشركة (والتي ستكون أقل تكلفة بالنسبة لك مما لو اشتريتها بمفردك). وإن كنت بحاجة لشراء بوليصة تأمينك الخاصة، فقارن عروض الشركات المختلفة التي تتخصص في التأمين ضد العجز (ولا يوجد الكثير منها)، على غرار شركة الشمال الغربي للتأمين التعاوني على الحياة (NorthwesternMutual.com) وشركة ميتلايف (MetLife. com). قارن بين عروض تلك الشركات والعروض التي تحصل عليها من موقع PolicyGenius. com.

حسابات التقاعد ذات الضرائب المنخفضة هي الأولوية، بغض النظر عن أهدافك

رغم إمطار الكتب المالية الشخصية وابلا من النصائح عليك عن الأمور التي يمكنك فعلها لكي تنظم أمورك المالية، فإن واحدة من أهم تلك النصائح هي أن تدخر أكبر قدر ممكن من المال في حسابات التقاعد. ابدأ على الفور إن لم تكن قد بدأت بعد، وحاول أن تدخر بها الحد الأقصى من المال كل عام لكي تقترب من هدفك لأقصى قدر الإمكان. إليك بعضًا من خياراتك المتوافرة:

• حساب تقاعد ٤٠١ (k). في هذا النوع من الحسابات، التي تقدمها الشركات الكبرى، تنمو مدخراتك معفاة من الضرائب أو مؤجلة الضرائب (طبقًا للخيارات التي تقدمها شركتك). وعادة ما تقدم تلـك الحسـابات صـفقات مماثلـة: علـى سـبيل المثـال، مقـابل كـل دولار تضـعه فيـها، سـتضع شـركتك دولارًا آخـر، وصـولا إلـى نسـبة محـددة مـن راتبـك (عـادة مـا تتـراوح بـين

و ٦٪)؛ وهـذا يعـادل نسـبة عائدات على أموالك تبلغ ١٠٠٪ - وهي صفقة يجب ألا تفرط فيها. في وقت كتابة هذه السطور، أكبر مبلغ يمكنك وضعه في تلك الحسابات كل عام هو ١٨ ألف دولار، وإن كنت في الخمسين من عمرك أو أكثر، سيمكنك شرط "الملاحقة" الضريبية من زيادة المبلغ بمقدار ٦ آلاف دولار أخرى. وإن بدا هذا الأمر مستحيل التحقيق الآن فضع في الحساب الحد الأقصى من المال. تحـدثنا فـي الفصـل السـابع عـن هـذه الحسـابات، ولكنـي سـأذكر تـذكرة صـغيرة: هنـاك نوعـان منـها؛ أكثرهمـا شـيوعًا هـي حسـابات ٤٠١ (k) التقليـدية، والتـي تمكنـك مـن تـأخير دفـع الضـرائب علـى المبـالغ المدخرة فيها من راتبك. علاوة على ذلك، يمكن أن تزداد عائدات الأموال المدخرة فيها (من دون الحاجة لدفع ضرائب عليها) حتى تسحب المال. وتعتبر تلك الحسابات هي الخيار الأفضل إن كنت قد اقتربت أو وصلت إلى أعلى راتب في مجال عملك، لأن ذلك التأجيل الضريبي سيكون أكثر قيمة الآن مما سيكون عليه عندما تتقاعد وتبدأ بسحب المال. عند هذه المرحلة، سيقل دخلك كثيرًا، وستصبح ضمن أقل نسبة ضريبية.

ولكن إن كنت والدًا شابًّا يتوقع أن يزداد دخله خلال العقود القادمة أكثر مما هو عليه الآن، ففكر في النوعية الثانية من تلك الحسابات التي يقدمها أصحاب الأعمال: حسابات تقاعد روث ٤٠١ (k). وسيكون عليك أن تدفع الضرائب على الجزء من راتبك الذي تدخره فيها الآن، ولكن حيث إنك ستكون ضمن أقل نسبة ضريبية الآن مما ستصبح عليه في المستقبل، فستكون صفقة أفضل بالنسبة لك. مما لا شك فيه أنك لا تستطيع أن تعلم إذا ما كان دخلك سيزداد أو ينخفض على مدار السنوات، لذا لا ترهق نفسك كثيرًا. اختر حساب التقاعد المناسب لك وادخر فيه أكبر قدر ممكن من المال.

• حسابات التقاعد الفردية. مرة أخرى، سأذكر مراجعة سريعة: إن لم تتمكن من الحصول على حساب تقاع د ٤٠١ (k)، ستكون بحاجة إلى فتح حساب تقاعد فردي، ومثلما هي الحال مع حسابات تقاعد ٤٠١ (k)، هناك نوعان من حسابات التقاعد الفردية - حسابات روث والحسابات التقليدية - وخيارك هو أي من هذه الحسابات ستستخدم بناءً على دخلك في اللحظة الحالية ودخلك المتوقع عندما تتقاعد. تجعلك حسابات روث تدفع ضرائب الآن، ولكن تزداد مدخراتك معفاة من الضرائب طوال عمرك. ومع حسابات التقاعد الفردية التقليدية، سيكون عليك أن تخصم المساهمات من ضـــرائبك الآن، وتزداد أموالـــك معفـــاة مـــن الضـــرائب حتـــى تســـحبها عنـــد التقاعـــد. بالنســـبة لكـــلا النوعـــين، يمكنـــك أن تسـاهم بمبـالغ تصـل إلـى ٥٥٠٠ دولار سـنويًّا حتـى عـام ٢٠١٧ (إن كـان عمـرك يتخطـى الخمسـين عـامًا، يزداد الحـد الأقصـى بالنسـبة لـك ليصـبح ٦٥٠٠ دولار). ولكـي تكتشـف أيًّا مـن هـذه الحسـابات يناسـبك، اسـتخدم حاسـبة الحسـابات الفرديـة التقليـدية

مقـابل حسـابات روث مـن مـوقع Banlrate. com.

هناك قيود على الدخل وغيرها من القيود على من يمكنه الاستثمار في حسابات التقاعد الفردية، ويمكنك التعرف على تلك القيود على موقع IRS. gov. فإن كان دخلك كبيرًا بدرجة لا تمكنك من امتلاك حساب فردي تقليدي أو حساب فردي من حسابات روث، يمكنك أن تفتح حساب تقاعد فرديًّا غير مخصوم الضرائب، ورغم أنه لا توجد ضرائب مخفضة من البداية، ستظل أموالك تنمو مؤجلـــة الضـــرائب، ولمجموعـــة مـــن النصـــائح عـــن كيفيـــة البـــدء بالاسـتثمار فـي حسـابات التقاعـد الفرديـة، انظـر ص ١٤٧. وإن كنـت تسـتثمر أموالـك فـي حسـابات ٤٠١ (K)، سـيكون عليـك أن تفكـر أيـضًا فـي استثمار بعضها في حسابات التقاعد الفردية.

• حسابات SIMPLE، SEP، SOLO. إن كنت صاحب شركة، يمكنك أن تدخر المزيد من المال باستخدام حسابات التقاعد الفردية من أنواع SIMPLE و SEP أو حسابات ٤٠ (k) من نوعية SOLO. بداية من عام ٢٠١٧، ستمكنك تلك الحسابات من ادخار مبالغ تصل إلى ١٢٥٠٠ دولار في حسابات التقاعد الفردية من نوعية SIMPLE أو ٥٤ ألف دولار في حسابات التقاعد الفردية من نوعية SEP أو حسابات ٤٠١ (k) من نوعية Solo. للمزيد من التفاصيل عن تلك الخيارات، زر موقع irs. gov / retirement - plans أو استشر محاسبًا.

ادفع مديونيات بطاقاتك الائتمانية

تبلغ مديونيات البطاقات الائتمانية للأسرة الأمريكية العادية ٢٣٠٠ دولار بمتوسط أسعار فائدة يبلغ ١٥٪. وهدفك هو أن تجعل هذه المديونيات تصل إلى الصفر، حيث يكافئ سداد تلك المديونيات أن تجني نسبة ١٥٪ من أموالك بعد خصم الضرائب. ولا توجد أمامك أية استثمارات، عدا عن حسابات ٤٠١ (k) مع دفع صاحب العمل مبالغ مماثلة لما تدفع، يمكنها أن تضمن مثل هذا العائد المرتفع. ولكـــي نصـــوغ الفكـــرة بطريقـــة أخـــرى: عنـــدما لا تســـدد مـــديونياتك ذات أســـعار الفائـدة العاليـة، فـإنك بـذلك تسـتنزف أموالـك. لـذا، أوقـف هـذا الاسـتنزاف علـى الفـور عبـر دفـع المـال مـن أجـل سـداد تلـك المديونيات (هناك استثناء واحد لهذه القاعدة: يحتاج الآباء إلى التمسك بوجود مبالغ مدخَرة من أجل الحالات الطارئة؛ وهو الأمر الذي ناقشته في ص ٢١٣). قد يبدو استخدام المال لسداد مديونيات البطاقات الائتمانية أمرًا غير مرضٍ. فبعد أن تدفع الأقساط، فلن تستفيد الكثير؛ ولكن إليك الأمر برمته: مقابل كل دولار تدخره في حساب الادخار، فإنك تخسر أموالًا تزيد

على التي ادخرتها إن كانت هناك مديونيات على البطاقة الائتمانية؛ لأن أسعار الفائدة على ما تدين به ستكون أعلى من العائدات التي تجنيها.

لنفترض أنك مدين بمبلغ ١٠ آلاف دولار على بطاقتك الائتمانية بأسعار فائدة ١٥٪، ولديك مبلغ ١٠ آلاف دولار تدخره في المصرف بفائدة ١٪. ففي خلال عام واحد، ستجني فوائد من المصرف تبلغ ١٠٠ دولار، في حين ستتراكم عليك فوائد دين البطاقة الائتمانية لتصل إلى ١٥٠٠ دولار عن الفترة نفسها، لذا ستكون قد خسرت ١٤٠٠ دولار؛ ولكن إن استخدمت مدخراتك هذه لدفع مديونياتك، فلن تجني أية فوائد على المدخرات - ولكنك لن تدفع أيضًا أية فوائد على الديون. ومن الأفضل ألا تحقق أية أرباح أو خسائر بدلًا من أن تخسر المال. لهذا السبب، سيكون من المنطقي أن تسدد مديونياتك ذات أسعار الفائدة العالية قبل أن تبدأ بالادخار، وإلا قد تدخر المال ولكنك ستدفع في الوقت ذاته المزيد من الأموال وتخسره إن نظرت إلى الأمر من منظور أعلى.

من أجل التخفيف من تلك المعاناة، حاول أن تقلل من الفائدة التي تدفعها على الفور. أولا، اتصل بشركة البطاقات الائتمانية واسأل عما إذا كان من الممكن أن تقلل أسعار الفائدة (افعل هذا بأدب، وتأكد من أن تذكر أنك تبحث عن عروض أخرى ذات أسعار فائدة أقل). وإن لم تفلح هذه المحاولة، فيمكنك أن تحول رصيدك الائتماني إلى بطاقة أخرى ذات أسعار فائدة أقل وقد تمتد فترات سدادها إلى ٦ أشهر أو حتى ١٨ شهرًا (في خلال تلك الفترة، يجب أن تكون قد أحرزت بعض التقدم في سداد مديونياتك، حتى إن لم تكن قد سددت الدين بالكامل). وقبل أن تقوم بعملية التحويل، تعرف على رسوم التحويل (٣٪ أو ٤٪ لا بأس بها) لتتأكد من أن ينتهي بك المطاف في وضع أفضل من سابقه. ابحث عن بطاقات ائتمانية ذات أسعار فائدة منخفضة على موقعي CreditCards. com و CardHub. com، واستخدم حاسبة تحويل الحساب على موقع Bankrate. com لتساعدك على اكتشاف إذا ما كان التحويل سيفيدك أم لا؛ ولكن سيكون عليك أن تتابع متى ترتفع تلك المعدلات. وإن لم تكن قد تمكنت من سداد مديونياتك في ذلك الوقت، ففكر في التحول لاستخدام بطاقة جديدة.

ادخر المال في حسابات من السهل الوصول إليها من أجل الطوارئ

الأحداث المفاجئة - ابنك كُسرَّت ذراعه، أو طُردت من العمل، أو انفجرت ماسورة المياه في قبو منزلك - هي التي تخيف الآباء. فقبل أن تُرزق بأطفال، ربما تمكنت

من استخدام بطاقاتك الائتمانية عبر المناورات البارعة أو استعرت المال من أصدقائك لتغطية تلك المشكلات المفاجئة؛ ولكن بعدما أصبحت والدًا، أصبحت لديك الكثير من الالتزامات ولا يمكنك فعل هذا.

أظهر استطلاع لم يُجر منذ أمد بعيد أن حوالي نصف الأمريكيين قد يواجهون صعوبة في الاستدانة بمبالغ تصل إلى ألفي دولار من أجل التعامل مع المواقف المفاجئة. الأمر المثير في تلك النتائج هو أن الأشخاص الذين اشتركوا في الاستطلاع لم يقولوا إنهم يدخرون مبلغ الألفي دولار، وهذا أمر عادي، ولكن أقر الكثيرون منهم أنهم لا يمتلكون بطاقات ائتمانية، أو غيرها من وسائل الائتمان، أو حتى الأهل والأصدقاء الذين يملكون المال الكافي ليتمكنوا من إقراضهم المال. لهذا، فإن عدم قدرة الكثيرين على أن يتسولوا المال أو يقترضوه لتغطية الحاجات المالية المفاجئة أمر مزعج، خاصة إن كان لديهم أطفال. وعادة ما تكون رقة الحال تلك شديدة الوطأة عليك إن كنت والدًا.

لكي تكون على استعداد لمواجهة تلك الأحداث المفاجئة، سيكون عليك أن تمتلك مدخرات تساوي ثلاثة أشهر على الأقل من نفقات المعيشة. وإن كانت ستة أشهر سيكون ذلك أفضل، وتسعة أشهر أفضل بكثير. وأسهل طريقة لتحقيق هذا الأمر هي أن تقضي الوقت لتحديد نفقاتك - بما فيها رهنك العقاري أو إيجارك، والبقالة والهاتف والإنترنت والوقود والكهرباء وأقساط التأمين وجميع النفقات الضرورية التي تحتاج إليها لتغطية جميع التزاماتك الشهرية. وبمجرد أن تحدد تلك النفقات، اضربها في عدد الأشهر التي ترغب في تغطيتها.

لا تشعر بالإحباط إن كان المبلغ الناتج في النهاية كبيرًا. وقد يستغرق الأمر بعض الوقت لكي تدخره بالكامل، ولكن واصل الادخار ووضع المال في مكان آمن مثل حسابات الادخار عبر الإنترنت أو صناديق الأموال، حتى إن كنت ستحصل على فوائد ضئيلة. إن هدفك ليس جعل المال يتضاعف كثيرًا بل هدفك هو ادخاره حتى يحميك في مواجهة الحالات الطارئة التي تلقيها الحياة في طريقك.

استثمر في صناديق المؤشرات

الحياة معقدة كثيرًا، لذا عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، استعن بأبسط الإستراتيجيات. الرائع في الأمر أن أبسط الإستراتيجيات هي نفسها أكثرها ذكاءً. فسواءً كنت تستخدم حسابات ٤٠١ (k) أو

حسـابات التقاعـد الفرديـة أو كليـهما، سـيظل أفضـل خيـار اسـتثماري بالنسـبة لـك هـو صـناديق المؤشـرات منخفضـة التكلفـة. تنطبـق النصـيحة ذاتـها علـى الاسـتثمارات التـي تقـوم بـها بمفـردك، بعيـدًا عـن حسابات التقاعد تلك؛ فصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة هي صديقتك.

إليك نصيحتي السريعة: لا تمنحك أية استثمارات في الأسهم أية ضمانات، ولكن في العموم، من المهم أن تمتلك في محفظتك الاستثمارية بعض الأسهم لأنها أمدت المستثمرين دائمًا بطريقة جيدة لمجابهة التضخم على مر الزمان. لا شك في أن هناك أعوامًا أقل من أعوام أخرى، ولكن من المرجح أن النتيجة الإجمالية ستكون رائعة. وأفضل طريقة للاستثمار في الأسهم هي أن تنتقيها وأن تشتري مجموعة مختلفة من الأسهم.

أسهل طريقة لتحقيق هذا الأمر هي أن تستثمر المال في صناديق المؤشرات التعاونية، والتي تجمع أموال الكثير من المستثمرين وتستثمرها في أسهم تكوّن صندوق مؤشرات معينًا. المؤشر هو مجموعة مـن الأسـهم المجمعـة مـعًا مـن أجـل امتـلاك حصـة مـن سـوق الأوراق الماليـة. لـذا، علـى سـبيل المثـال، فـإن مؤشـر إس آنـد بـي ٥٠٠، مكـون مـن ٥٠٠ مـن أسـهم كبريـات الشـركات الأمريكيـة. وعـادة مـا تطلـب صناديق المؤشرات رسومًا أقل بكثير من أنواع الصناديق التعاونية الأخرى، فكلما قلت الرسوم زادت الأرباح. هناك طريقة أخرى للاستثمار في الأسهم، عبر صناديق مؤشرات الأسهم المتداولة، والتي تقل رسومها أكثر من الصناديق الأخرى.

للمزيد عن صناديق المؤشرات، وصناديق مؤشرات الأسهم المتداولة، وأين يمكنك الاستثمار فيها، انظر الفصل السابع وتخير أحد كتبي المفضلة، كتاب بيرتون مالكايل تحت عنوان A Random Walk Down Wall Street: The Time - Tested Strategy for Succes sful Investing، والذي تعمق تعمقًا كبيرًا في كل ما تحتاج إلى معرفته عن الاستثمار.

تعرف على درجاتك الائتمانية واجعلها تصل إلى ٧٠٠ درجة أو أكثر إن لم تكن قد فعلت بعد

عندما كنت طفلا، كانت أهم أرقام عليك حفظها هي رقم هاتفك وعنوان منزلك، وبناءً على اهتماماتك، درجاتك في اختبار سات أو متوسط ضرباتك في رياضة البيسبول. ولكن، كوالد، أصبح هناك رقم هو الأكثر أهمية للتركيز عليه وهو درجاتك الائتمانية. النوع الأكثر شيوعًا من درجات الائتمان والذي تستخدمه أغلب شركات التسليف يُسمى درجات فيكو، ويبدأ بدرجة ٣٠٠ وصولا إلى الدرجة النهائية وهي ٨٥٠، ويتحدد عبر سجلك التتبعي لدفع الفواتير في مواعيدها،

وبكم تدين من أموال، وفترة استخدامك للبطاقة الائتمانية، من بين عوامل أخرى. الدرجة الجيدة هي ٧٠٠ درجة، ويجب أن تصل درجاتك إلى هذا الرقم على أقل تقدير (للمزيد عن العوامل التي تحدد درجاتك الائتمانية، انظر الفصل الرابع). ومن شأن تأخرك عن دفع قسط واحد أن يقلل من درجاتك الائتمانية بمقدار ١٠٠ درجة، وبوجه عام كلما انخفضت درجاتك، زادت أسعار الفائدة التي ستدفعها على القروض. قد تضيف درجاتك الائتمانية المنخفضة عشرات الآلاف من الدولارات على رهنك العقاري، ناهيك عن زيادة الصعوبة التي ستواجهها عند استئجار شقة.

من أجل فهم درجاتك الائتمانية، ابدأ بالحصول على نسخة من تقريرك الائتماني الذي تقوم عليه الدرجات، وهناك ثلاثة مكاتب ائتمانية كبرى - أكويفاكس وإكسبيريان وترانس يونيون - وجميعها تحتفظ بسجلات تتبعية عن عاداتك في سداد الفواتير بطرق تختلف قليلا فيما بينها. ويمكنك أن تطلب تقريرك الائتماني من كل من هذه المكاتب الثلاثة مرة واحدة كل عام مجانًا من على موقع AnnualCreditReport. com. وإن وجدت أخطاءً (والتي تتكرر أكثر مما تتوقع)، مثل حساب البطاقة الائتمانية الذي أظهر أنك متأخر في سداد مديونياتك رغم أنك سددتها بالفعل، ستكون بحاجة إلى إعلام المكتب المختص. وإليك مواقع كل من هذه المكاتب الإلكترونية: Equifax. com / dispute و، Exp erian. com / dispute و، Tr ansunion. com / dispute. إن اشتركت في موقع CreditKarma. com، سيمكنك الحصول على بيان مجاني بدرجاتك الائتمانية، وهو لن يكون درجات "فيكو" الخاصة بك، ولكنه سيمنحك فكرة عن حالتك الحالية. كما يقدم الموقع إمكانية وصول مجانية لتقاريرك في مكتبي إكويفاكس وترانس يونيون، كلما رغبت بالحصول عليه. إن كنت تخطط للحصول على قرض في المستقبل القريب، فادفع ٦٠ دولارًا من أجل الحصول على درجات "فيكو" الرسمية (٢٠ دولارًا مقابل كل تقرير من المكاتب الثلاثة) من على موقع myFICO. com.

كما يمكنك رفع درجاتك الائتمانية عبر التأكد من دفع جميع فواتيرك في مواعيدها المحددة - وهو العامل الأهم على الإطلاق. كما يمكنك زيادة أقساطك عبر زيادة سحوباتك بما يزيد على الحد الأدنى من بطاقتك الائتمانية وغيرها من أنواع القروض (حتى ٢٠ دولارًا كل شهر ستساعدك). نصيحة أخرى: اترك حسابات الائتمان القديمة مفتوحة حتى بعد أن تسدد جميع مديونياتك لها. قد يبدو الأمر منافيًا للمنطق، ولكن مكاتب الائتمان تحب رؤية أنك تمتلك الكثير من حسابات الائتمان (حتى إن لم تكن تستخدمها) وكذلك تاريخ ائتماني طويل، كما يجب عليك ألا تقترض أكثر من نسبة ٢٠٪ من رصيدك الائتماني؛ لذا إن كنت قادرًا على اقتراض ١٠ آلاف دولار من بطاقتك

الائتمانيـــة، فـــلا تســـحب أكثـــر مـــن ألفـــي دولار فقـــط. وأخـيرًا، لا تـوقع كضـامن علـى بطـاقات أبنـائك الائتمانيـة أو تجعلـه مستخدمًا معتمدًا لحسابك الائتماني، لأنك ستتحمل مسئولية أية نفقات زائدة يقومون بها (الأمر الذي لن يفعله أطفالك الرائعون، ولكني رأيت أنه يجب ذكر هذا الأمر على أية حال).

ادخر المال من أجل جامعة أطفالك - ولكن بذكاء

هنـاك القليـل مـن الموضـوعات التـي سـببت الكثـير مـن المعـاناة للآبـاء عنـدما بـدأوا يـدفعون مصـروفات دراسـة أبنائـهم الجامعيـة. فـي الفصـل التاسـع، أخبـرتكم بكـل مـا تحتـاجون إلـى معرفتـه. لكـن إلـيكم اختصارًا لما قلناه سابقًا: بمجرد أن تضع مبلغًا كبيرًا من المال في حساب تقاعدك، يجب عليك البدء بالاستثمار في خطة ٥٢٩ (انظر موقع Savingforcollege. com لتتمكن من البدء). تلك الخطط تمكن المال الذي ادخرته من أجل الجامعة أن يزداد من دون فرض الكثير من الضرائب عليه. أخبر ابنك بأنك تدخر المال من أجل دراسته الجامعية، لأن الدراسات أثبتت أن رغبة الأطفال في الالتحاق بالجامعة تزداد عندما يدركون أن هناك أموالا تُدخر من أجل هذا الهدف، وعندما يحين وقت تقديم طلبات الالتحاق بالجامعات، تأكد من أن تقدم طلبات للحصول على المساعدات المالية حتى إن كنت تعتقد أن فرص حصولك عليها ضئيلة، فربما تفاجأ بالحصول على بعض المال.

كما ذكرت سابقًا، من شأن توفير تعليم أفضل لأبنائنا أن يكون استثمارًا جيدًا يمكنهم من الحصول على فرص أفضل لتحقيق مستقبل مالي أكثر استقرارًا.

شكر وتقدير خاصان

أول شكر وتقدير سيذهب إلى والديَّ، اللذين علماني الكثير مهنيًّا وأخلاقيًّا، كما علماني قيمة المال مع عدم التأكيد على أنه كل شيء، وهنا تكمن عبقريتهما. فمن دونهما، لم أكن لأصبح الشخص أو الأم التي أصبحت عليها الآن. أحبكما كثيرًا! وكذلك أتوجه بالشكر الجزيل إلى أخويَّ، بيري وكينيث، اللذين تعلما بصحبتي "طريقة كوبلينر"، في كوينز منذ أمد بعيد.

كذلك أشكر وكيلتي العبقرية، سوزان جلوك، من شركة ويليام موريس إنديافورز، والتي تتحلى بالكثير من القوة مثلما تتحلى بالذكاء وروح الدعابة. إلى صديقي العزيز ورئيس شركة سايمون آند شوستر، جون كارب: مازلت أذكى طفل في الصف. والشكر لمحررتي، بريسيلا باينتون، والتي تمثل كل ما يحلم به الكاتب إلى جانب كونها ناصحة أمينة في كل ما جاء في هذا الكتاب إلى جانب كونها إنسانة رائعة، وكذلك أشكر مليسينت بينيت على تشجيعها الكبير لي في خطوة أقدمت عليها، وشكر خاص إلى ليزلي شنور، فرانسين ألماش، تشارلز أرداي، جيسيكا آشبروك، ماريسا بارداش، كارين تشيني، أريانا تشودوش، دانييل كلارو، ماكس ديكستين، لين جولدنر، مارجوري إنجول، جينيفر جيك، مايكل كانتور، ميريام كوبلينر، كاثي لاندو، كايل ميهلنج، أليكس أونيل، فاليري بوب، زاكري بورت، إيريك بريتسفيلدر، كايتلين بوكيو، جيفري روتر، نواه شولنيك، كاري شو، مايكل سبالتر، وجوليا ويذيريل. كذلك إلى سارا كورتو، المحررة الموهوبة التي جعلت بعملها الخارق هذا الكتاب يرى النور، والمزيد من الشكر إلى سكوت ديسيمون على قدرته على فعل كل شيء وجعل كل شيء يبدو سهلًا.

منذ أعوام، سألت قريبتي شانا باسمان، كيف تمكنت وزوجها دون، من تنشئة أولادهما الأربعة ليصبحوا أولئك الرجال الرائعين المسئولين، فكانت إجابتها كالتالي: كلما واجهتهم التحديات كأطفال، كانت تنظر في أعينهم وتقول: "أعلم أنكم ستتخذون الخيار الصائب". وقد حاولت أن أتذكر تلك النصيحة وأستخدمها مع أطفالي لأني أعتقد أنها نصيحة عبقرية.

إلى ريبيكا، التي تكتب بشكل رائع، وتحرر أعمالي أفضل من أي شخص آخر، وذات الروح المرحة. وإلى آدم، الذي بدأ يطرح الأسئلة عن الفوائد التراكمية (وكل شيء آخر تقريبًا) عندما كان في الثالثة من عمره ويمكنه اليوم أن يجيب عن أي سؤال يُطرح عليه. وإلى جايكوب، الذي تلهم شخصيته الفضولية وعمله الجاد كل من يتعامل معه.

وأخيرًا وليس آخرًا، إلى أعز أصدقائي وشريك حياتي، ديفيد. إنك رائع في كل ما تفعله. كما أنك أكثر رجال العالم روعة. أحبك!

شكر وتقدير

كما قد تتخيل أيها القارئ، هناك قصص العشرات من الآباء والأولاد الذين كانوا على استعداد للتحدث عن تجاربهم المالية تملأ صفحات هذا الكتاب (رغم أني غيرت الأسماء وبعض التفاصيل). أشكر هؤلاء الأشخاص عن عطفهم وثقتهم، وعلاوة على ذلك، استعنت بأعمال المئات من الأكاديميين والباحثين والخبراء الماليين. إنني أشعر بالامتنان العميق لهم جميعًا على إلهامهم وحكمتهم، وإن كنت قد نسيت ذكر أي أحد في القائمة التالية، فليعذرني على ذلك.

ساهم الكثير من الأشخاص بأوقاتهم وآرائهم وخبراتهم ليساعدوا على إصدار هذا الكتاب. لذا أخص بالشكر جايسون أبيل، الباحث ورئيس قسم التحليل الإقليمي بمصرف نيويورك، رولاند أرتيجا، رئيس مجلس اتحاد الائتمان الدفاعي ومديره التنفيذي، جيرالد بي باكمان، كبير الباحثين العلميين في معهد الأبحاث الاجتماعية بجامعة ميتشيجان، جاني باريرا، مؤسِّسة شركة ليفت فاند ومديرتها التنفيذية، ساندي باوم، رئيسة مركز الدخل وسياسة الفوائد في معهد أوربان، تيد بيك، رئيس شركة ناشيونال إندومينت للتعليم المالي ومديرها التنفيذي، جاري بيلسكي، المؤلف وأحد زملائي السابقين في مجلة ماني، لويس بيرنستاين، نائب المدير التنفيذي السابق للتعليم والأبحاث والتواصل في شركة سيسامي ووركشوب، جانيت يتانكور، كبيرة نواب المدير للاتصالات وانخراط الأسرة في شركة سيسامي ووركشوب، شيري سالواي بلاك، رئيسة حكومة القبائل في المجلس القومي لسكان أمريكا الأصليين، بول بلوم، مؤلف وأستاذ علم النفس بجامعة يال، سارا براون، أستاذ الاقتصاد بجامعة شيفيلد، جون هوب بريانت، مؤسس شركة أوبيرايشن هوب ورئيسها ومديرها التنفيذي، كوني بيرتون، الشريكة المؤسسة لمدسة سبيير ليجاسي، ستيفاني كارلسون، مدير أبحاث معهد تطوير الطفل بجامعة مينيسوتا، كالمان تشاني، مستشار القروض الدراسية ورئيس شركة كامبوس كونسالتانتس، روبرت بي تشابل الابن، مؤلف كتاب Child Identity Theft: What Every Par ent Needs to Know، أنا ماريا تشافيز، المدير التنفيذية السابقة لمؤسسة فتيات الكشافة الأمريكيات، خوسيه سيسنيروس، أحد موظفي خزانة سان فرانسيسكو، أنيت كليووترز، رئيسة مؤسسة كلاريتي انفستمنتس، وبلانينج المحدودة، جاي مايكل كولينز، رئيس هيئة التدريس بمركز الأمن المالي بجامعة ويسكونسن - ماديسون، مايكل إل. كوربات، المدير التنفيذي لشركة سيتيجروب، جيري ديتوايلر، مؤلف ورئيس قسم تعليم السوق في شركة ناف، آن دياموند، مديرة بشركة لايت هاوس كابيتال بارتنرز، كيري إن دوي، رئيسة شركة باسيفيك آسيان كونسورتيوم إن إمبلويمنت، أنجيلا

داكـوورث، أسـتاذة علـم النفـس بجامعـة بنسـلفانيا، ويليـام إلـيوت الثـالث، مؤسـس ومـدير مـركز الأصـول والتعلـيم والشـمول بجامعـة كانسـاس، رولانـد جـي فـراير الابـن، أسـتاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد، آمي جالو، محررة بدورية هارفارد لإدارة الأعمال، روبرت جاي جلوفسكي، نائب الرئيس والمدير بشركة كولوني جروب، تيد جوندر، الشريك المؤسس لشركة موني ثينك ومـــديرها التنفيـــذي، كـــاثرين جـــريفين، طالبـــة دراســـات عليـــا بجامعـــة كـــاليفورنيا، كـــيث جـــامبينجر، نـائب رئـيس مـوقع HSH. com، جولـي هـيث، مـديرة مـركز الاقتصـاد بجامعـة سـينسيناتي، بـيلي هنسلي، مدير قسم التعليم بمؤسسة ناشيونال إندومينت فور فاينانشيال إديوكيشن، تاهيرا كاي هيرا، كبيرة مستشاري الرئيس السياسيين وأستاذة التمويل الشخصي واقتصاد المستهلكين بجامعة ولاية أيوا، جاين هوجارث، نائب رئيس مركز استحداث الخدمات المالية وعالمة الاقتصاد السابقة بالمجلس الفيدرالي لاحتياطي النقد، كارين هولدن، أستاذة متفرغة للشئون المحلية وعلوم المستهلكين بكلية روبرت إم لافوليت للشئون المحلية بجامعة ويسكونسن - ماديسون. سيندي هاونسيل، رئيسة المعهد النسائي للتقاعد الآمن، جاي روبرت هانتر، مدير التأمين باتحاد المستهلكين الأمريكيين، ساوميل تي جاكسون، مؤسس شركة إيكونوميك إمباورمينت إنيشياتيف ورئيسها ومديرها التنفيذي، ديفيد جاست، أستاذ بكلية تشارلز إتش ديسون للاقتصاد التطبيقي والإدارة بجامعة كورنيل، مـارك كـانتروفيتز، خبـير المسـاعدات الماليـة، ريتشـارد كتشـام، الـرئيس والمـدير التنفيـذي السـابق لشـركة فـينرا، مويـرا إس. ليـدلو، محاميـة بشـركة شـامبرج مـارويل هولـيس أندرياك وليـدلو، لـورنس إم ليهمان، رئيس الاتحاد القومي لتخطيط ومجالس الممتلكات، بول ليبور، العميد المشارك لشئون الطلبة والبرامج الأكاديمية بكلية الفنون والعلوم التحررية بجامعة ولاية أريزونا، لاورا ليفين، رئيسة تحالف جامب ستارت ومديرته التنفيذية، مارتن ليندستورم، خبير العلامات التجارية والمؤلف، ليليان إم لاوري، رئيسة شركة فيوتشر ريدي كولومبوس ومديرتها التنفيذية، أناماريا لوساردي، رئيسة مجلـس دينـيت للاقتصـاد والمحاسـبة بكليـة إدارة الأعمـال بجامعـة جـورج واشـنطن، كـاي إم مـاداتي، نائبـة المـدير التنفيـذي ورئـيس القسـم الـرقمي، شـركة بـيت نتـووركس، لـويس مانـدل، أسـتاذ متفـرغ بقسم التمويل بكلية إدارة الأعمال جامعة بوفالو، جريج ماكبرايد، كبير نواب الرئيس وكبير المحللين الماليين بموقع Bankrate. com، والتر ميشيل، أستاذ علم النفس بجامعة كولومبيا، راشميتا إس ميستري، الأستاذة المساعدة بكلية التربية جامعة كاليفورنيا، مارك موريال، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة ناشيونال أوربان ليج، نان جاي موريسون، الرئيس والمدير التنفيذي لمجلس التعليم الاقتصـادي، دينـا إم موليجـان،

الرئيسة والمديرة التنفيذية لشركة لايف إنشورانسكومباني أوف أمريكا، باربارا أونيل، الأستاذة والمتخصصة في إدارة الموارد المالية بجامعة روتجرز، مايك باير، مؤلف مدونة Oblivious Investor، كارول إي كويلين، مديرة كلية دافيدسون، أديسون باري راند، المدير التنفيذي السابق لشركة AARP، جون دبليو روجرز، الرئيس والمدير التنفيذي ورئيس قسم الاستثمار بشركة أرييل انفستمنتس، آمي روزن، شريكة بشركة بابليك برايفت إستراتيجي جروب، ماري روزنكرانس، المديرة السابقة لمكتب التعليم المالي بولاية بنسلفانيا، كاثرين روسكيتا، المديرة التنفيذية المؤسسة لمركز الأعمال الخيرة ذات التأثير الكبير بجامعة بنسلفانيا، تشارلز شارف، المدير التنفيذي السابق لشركة فيزا، إلدار شافير، أستاذ دفعة عام ١٩٨٧ للعلم السلوكي والسياسات العامة بجامعة برينستون، هولي شيفرين، الأستاذ المساعد لعلم النفس بجامعة ماري واشنطن، كاري شواب - بوميرانتز، مدير ورئيس مجلس إدارة مؤسسة تشارلز شواب، براد دي سميث، رئيس مجلس إدارة والمدير التنفيذي لشركة إنتويت، جيني سبيرلنج، المديرة السابقة لمجلس الاقتصاد القومي، مايكل إي ستاتن، مدير معهد "تحملي المسئولية يا أمريكا" للتعليم والبحث المالي للمستهلكين بجامعة أريزونا، كلية نورتون لعلوم الأسرة والمستهلكين، لورنس ستاينبرج، أستاذ جامعي شهير لعلم النفس بجامعة تمبل، ريجينا ستانباك ستراود، رئيسة كلية سكاي لاين، مايكل تاونسند، مدير العلاقات العامة باتحاد المصرفيين الأمريكيين، روزماري تروجليو، كبيرة نواب المدير للمناهج والمحتوى بمؤسسة سيسامي ووركشوب، جون ألزهايمر، الخبير الائتماني بمؤسسة كريديت سيسامي، دوجلاس فان برايت، مؤسس شركة أنكونشيوس براندينج، كينيث وايد، كبير مديري شئون المجتمع، مصرف أمريكا، السيناتورة إليزابيث وارن عن ولاية ماساتشوسيتس، كارول وايزمان، مؤلفة ورئيسة اتحاد البنائين، جوردان ويسمان، كبير الكتاب عن الاقتصاد وإدارة الأعمال في سلايت، ليزا رايت، مديرة مركز هولينجوورث في كلية المعلمين بجامعة كولومبيا، وجايسون دبليو يونج، الشريك المؤسس والمدير التنفيذي لمعامل مايندبلون.

مزيد من القراءات

هناك الكثير لقراءته والقليل من الوقت، ولكن إن كنت ترغب في التعمق أكثر في بعض الموضوعات المالية المذكورة في هذا الكتاب، إليك فيما يلي قائمة منقحة تتضمن بعضًا من كتبي المفضلة.

All Your Worth: The Ultimate Lifet ime Money Plan by Elizabeth Warren and Amelia War ren Tyagi (New York: Free Press، 2006).

يتعمق هذا الكتاب كثيرًا في موضوعات التمويل الشخصي، وابنتها ويدعو الجميع للبدء بالعمل من تأليف السيناتور "وارين".

The Blessing of a Skinned Knee: Using Jewish Teachings to Raise Self - R eliant Chil dren by Wendy Mogel (New York: Scribner، 2008).

يساعد هذا الكتاب الآباء من جميع المعتقدات على أن يغرسوا مشاعر الامتنان والاحترام في نفوس أطفالهم، وتجنب مخاطر الآباء الحوامين.

Filing the FAFSA: The Edvisors Guide to Completing the Free Appl ication for Fed - eral Student Aid by Mark Kantro witz and David Levy (Las Vegas: Edvisors Network، 2015).

دليل إرشادي خطوة بخطوة يميط اللثام عن وثيقة المساعدات المالية الصعبة تلك.

(للتحميل المجاني edvisors. com / fa fsa / book / user - info)

Get a Financial Life: Pers onal Finance in Your Twenties and Thirties by Beth Kobliner (New York: Touchstone، 2017).

دليلي الإرشادي المحدَّث للشباب الذين يحتاجون إلى معرفة كيفية اتخاذ قراراتهم المالية.

Grit: The P ower of Passion and Persev erance by Angela Duckwort h (New York: Scribne r، 2016).

كتاب رائع عن سمات الشخصية التي تساعد الأطفال (والبالغين) على النجاح، من تأليف الأكاديمي الذي طور شكل الأبحاث في هذا المجال.

Happy Money: The Science of Happier Spending by Elizabeth Dunn and Michael Norton (New Yo rk: Simon & Schuster، 2014).

تعاون بين عالم نفس وأستاذ إدارة أعمال بجامعة هارفارد عن كيفية "شرائنا" للأمور الأكثر إرضاءً لنا في الحياة.

and the Hidden Power of Character ،Curiosity ،How Children Succeed: Grit).2013 ،by Paul Tough (New York: Mariner Books

يتحدث هذا الكتاب عن العلم الجديد المتعلق بسمات الشخصية التي تساعد الأطفال على الازدهار، وهو كتاب رائع من أجل الآباء.

The Marshmallow Test: Masterin g Self - Control by Walter Mischel (New York: Li ttle ،Brown and Co.، 2014). كتاب رائع قدمة البروفيسور الذي ابتكر اختبار المارشميلو منذ عقود مضت، وكان رائد العمل المتعلق بمدى أهمية تأجيل المتعة.

Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America by Barbara E hrenreich (New York: Picador)، 2011).

كتاب حديث يتحدث عن الحقائق القاسية المتعلقة بمحاولة الحياة بالحد الأدنى من الأجور في الولايات المتحدة الأمريكية.

and Happiness by ،Wealth ،Nudge: Improving Decisions A bout Health).2009 ،Richard Thaler and Cass R. Sunstein (New York: Penguin

تحليل مذهل عن كيف يمكن للتدخلات البسيطة أن تساعدك على توفير المال وتجنب الرسوم وغيرها الكثير، من تأليف أستاذين كبيرين.

The Onl y Investment Guide You ’ ll Ever Need by Andrew Tobias (New York:).2016 ،Mari- ner

نسخة محدثة من هذا الدليل السهل عن الاستثمار، ولا يزال أحد أفضل الكتب على الإطلاق.

and ،Generous ،The Opposite of Spoiled: Raising Kids Who Are Grounded).2016 ،Smart About Money by Ron Lieber (New York: Harper Paperbacks

يستخدم أحد الصحفيين الاقتصاديين بجريدة نيويورك تايمز دراسات حالة مذهلة ليلقي الضوء على كيفية تجنب تنشئة أطفال مدعين.

Paying for College Without Going Broke by Kalman Chany (New York: The).2016 ،Prince- ton Review

كتاب رائع عن كيف يمكن للأسر أن تفهم وتستفيد من عملية المساعدات المالية.

A Random Walk Down W all Street: The Time - Tested Strategy for Su c
.(2016 ،cessful Invest ing by Burton G. Malkiel (New York: W. W. Norton

تلك النسخة المحدثة من هذا الكتاب الكلاسيكي يجب أن يقرأها جميع من يرغبون في تعلم المزيد عن الاستثمار.

أحد كتبي المفضلة عن علم Teach Your Children Well: Wh y Values and Co
النفس، ويتحدث عن كيفية وسبب إنفاقنا للمال، ويعتبر كتابًا مرحًا ومثقفًا للغاية.

ملاحظات

مقدمة

parents are the number one influence on our children’s financial behavior. .1 March 2015. T. Rowe Price، ”Kids & Money Survey، “7th Annual Parents، Young Adults’ Financial Capability: APLUS“ Soyeon Shim and Joyce Serido، ”Arizona Pathways to Life Success for University Students Wave 2، .September 2011 University of Arizona،

many of the habits that will help kids manage their money are already set. .2 Habit Formation and Learning in“ David Whitebread and Sue Bingham، .2013 The Money Advice Service، ”Young Children،

the majority of parents now tell pollsters the opposite... “2015 Next .3 .August 2015 Haven Life and YouGov، ”Generation Reality Report،

the difference between a life of economic stability and one fraught with .4 Young Adults’ Financial Capability: APLUS“ financial worry. Shim and Serido، ”.Arizona Pathways to Life Success for University Students Wave 2

الفصل ١: ١٤ قاعدة للتحدث مع أطفالك عن المال

researchers at the University of Wisconsin–Madison report... Karen .1 and Beatriz Deanna Dietrich، Laura Scheinholtz، Charles Kalish، Holden، Financial Literacy Programs Targeted on Preschool Children: “ Novack، La Follette School Working Paper no. 2009– ”Development and Evaluation، .2009 009،

should not go into details with their kids. Jennifer A. Kam and Ashley V. .2 The Associations Between Parents’ References to Their Own“ Middleton، Past Substance Use and Youth’s Substance-Use Beliefs and Behaviors: A Human ”Comparison of Latino and European American Youth، .pp. 208–229 April 2013، no. 2، vol. 39، Communication Research،

Kids & Money kids mostly don’t believe anyway. “7th Annual Parents، .3
.March 2015 T. Rowe Price، ”Survey،

more likely to owe 500 or more on their credit cards... Adam M. Hancock، .4
College Students and Credit“ and Melvin S. Swanson، Bryce L. Jorgensen،
and Financial Knowledge، Work Experience، Card Use: The Role of Parents،
no. vol. 34، Journal of Family and Economic Issues، ”Credit Card Attitudes،
.pp. 369–381 December 2013، 4،

One study found that children of divorced parents... Dorit Eldar-Avidan، .5
Money Matters:“ and Charles W. Greenbaum، Muhammad M. Haj-Yahia،
Young Adults’ Perceptions of the Economic Consequences of Their Parents’
March no. 1، vol. 29، Journal of Family and Economic Issues، ”Divorce،
kids ask their moms their financial pp. 74–85. 6. most of the time، 2008،
T. Rowe Price، ”Kids & Money Survey، questions. “5th Annual Parents،
.March 2013

the “math gap” between boys and girls has been well documented... .7
An Empirical Analysis of the“ Jr. and Steven D. Levitt، Roland G. Fryer،
NBER National Bureau of Economic Research، ”Gender Gap in Mathematics،
.October 2009 Working Paper no. 15430،

kids say that Mom and Dad talk to boys more than they talk to girls about .8
T. Rowe Price. ”Kids & Money Survey، money... “5th Annual Parents،
.Charles Schwab ”“Charles Schwab 2011 Teens & Money Survey Findings،

particularly subjects like investing. Lynsey K. Romo and Anita L. Vangelisti، .9
Money Matters: Children’s Perceptions of Parent-Child Financial“
pp. 2014، no. 2، vol. 31، Communication Research Reports، ”Disclosure،
.197–209

parents think their sons understand the value of a dollar better than .10
T. Rowe ”Kids & Money Survey، their daughters do. “5th Annual Parents،
.Price

Chart of the Week:“ women still earn less than men... Tanya Somanader، .11
.2014 September 19، WhiteHouse.gov، ”The Persistent Gender Pay Gap،

have less money socked away in retirement accounts... “The Pay Gap’s .12
The Women’s Institute for a Secure ”Connected to the Retirement Gap،

.2015 WISER Special Report، Retirement،

comparing various aspects of our finances with those of our friends .13
Who“ makes us less happy overall. Andrew E. Clark and Claudia Senik،
”Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe،
September IZA Discussion Paper no. 4414، Institute for the Study of Labor،
.2009

الفصل ٢: ادخر المزيد

A“ pp. 508–525. Catherine Schaefer، scored a whop September 2015، .1
Fall no. 5، Play by Play: The DSCN Lab Newsletter، ”Different Perspective،
.p. 6 2014،

Susan Research shows that even some six-month-olds... Susan D. Calkins، .5
and Laura M. Johnson، Laura E. Lomax، Kathryn L. Gill، E. Dedmon،
Physiological Frustration in Infancy: Implications for Emotion Regulation،“
.pp. 175–198 2002، no. 2، vol. 3، Infancy، ”and Temperament، Processes،

.p. 56 The Marshmallow Test، By the age of three... Mischel، .6

The“ Experiments with babies as young as five months... Paul Bloom، .7
Ariel .2010 May 5، The New York Times Magazine، ”Moral Life of Babies،
and Elizabeth M. Brannon. “Number Sense in Melissa E. Libertus، Starr،
Proceedings of the ”Infancy Predicts Mathematical Abilities in Childhood،
pp. 2013، November 5، no. 45، vol. 110، National Academy of Sciences،
.18،120–18،116

A striking study conducted at the University of Rochester... Celeste Kidd، .8
Rational Snacking: Young Children’s“ and Richard N. Aslin، Holly Palmeri،
Decision-Making on the Marshmallow Task Is Moderated by Beliefs about
pp. January 2013، no. 1، vol. 126، Cognition، ”Environmental Reliability،
.109–114

p. The Marshmallow Test، Research shows that by age seven... Mischel، .9
Kids & nearly a third of parents... “6th Annual Parents، 57. 28 in one poll،
.p. 19 March 2014، T. Rowe Price، ”Money Survey،

and Jonathan L. Freedman، One Canadian study... Rona Abramovitch، .10 Credit vs. Cash، Children and Money: Getting an Allowance،“ Patricia Pliner، no. 1، vol. 12، Journal of Economic Pricing، ”and Knowledge of Pricing، .pp. 27–45 March 1991،

Yet according to research from the United Kingdom... Sarah Brown and .11 Early Influences on Saving Behavior: Analysis of British Panel“ Karl Taylor، .pp. 1–14 January 2016، vol. 62، Journal of Banking and Finance، ”Data،

Studies show that all of us spend more... Dan Ariely and José Silva، .12 Payment Method Design: Psychological and Economic Aspects of“ Massachusetts Institute of Technology Center for Digital ”Payments، Always“ Drazen Prelec and Duncan Simester، .2002 Business Paper 196، Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on .pp. 5–12 2001، no. 1، vol. 12، Marketing Letters، ”Willingness to Pay،

Research shows that chores are good for kids... Research by Marty .13 Rossmann cited in “Involving Children in Chores: Is It Worth the Effort?” University College of Education and Human Development، ResearchWORKS، .September 2002 of Minnesota،

Research shows that kids whose parents carry the full burden of college .14 More Is More or More Is Less? Parental Financial“ costs... Laura T. Hamilton، no. 1، vol. 78، American Sociological Review، ”Investments during College، .pp. 70–95 February 2013،

More Is More or“ research shows... Hamilton، As mentioned earlier، .15 More Is Less? Parental Financial Investments during College.” 16. a record For First Time in“ number of young people are doing just that. Richard Fry، Living with Parents Edges Out Other Living Arrangements for Modern Era، .2016 May 24، Pew Research Center، ”18- to 34-Year-Olds،

الفصل ٣: العمل الجاد يفيد

and enjoying the satisfaction that achieving personal goals، hard work، .1 Amazon ”Happiness at Work،“ comes with the effort. Sonja Lyubomirsky، .(2013 Exclusive Essay. The Myths of Happiness (New York: Penguin Books،

David and are more satisfied with their lives overall. Angela Duckworth، .2 Who Does Well in Life?“ and David Kwok، Eli Tsukayama، Weir، ”Conscientious Adults Excel in Both Objective and Subjective Success، .September 2012 Article 356، vol. 3، Frontiers in Psychology،

Self-“ ،.Grit matters even more than intelligence... Angela Duckworth et al .3 ”Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents، .pp. 939–944 December 2005، no. 12، vol. 16، Psychological Science،

Can“ It’s possible to teach your kids to be gritty. Angela Duckworth، .4 .2013 August 5، Perseverance Be Taught?” Big Questions Online،

most American kids aren’t expected to do much research shows، .5 Children“ Carolina Izquierdo، Anthony P. Graesch، housework. Wendy Klein، and Chores: A Mixed-Methods Study of Children’s Household Work in Los pp. 2009، no. 3، vol. 30، Anthropology of Work Review، ”Angeles Families، .98–109

whether they participated in household chores when they were small. .6 Research by Marty Rossmann cited in “Involving Children in Chores: Is It College of Education and Human Worth the Effort?” ResearchWORKS، .September 2002 University of Minnesota، Development،

part of plants the idea that one day he will too. See “The Job Song” video، .7 For Later: First Steps to For You، Sesame Street’s Tool Kit “For Me، ”.and Saving Sharing، Spending،

Carol“ might unwittingly be squelching their work ethic. David Glenn، .8 Marina .2010 May 9، The Chronicle of Higher Education، ”Dweck’s Attitude، .March/April 2007 Stanford Magazine، ”The Effort Effect،“ Krakovsky،

about 3 million Americans earn 7.25 an hour or less. “Characteristics of .9 .April 2015 Report 1054، BLS Reports، ”2014، Minimum Wage Workers،

working a few hours a week might even boost GPA slightly. John Robert .10 Employment During High“ and Robert D. Mare، Paul LePore، Warren، American ”School: Consequences for Students’ Grades in Academic Courses، .pp. 943–969 Winter 2000، no. 4، vol. 37، Educational Research Journal،

high school students spent less time—49 fewer minutes—doing .11 Time“ homework... Charlene Marie Kalenkoski and Sabrina Wulff Pabilonia،

to Work or Time to Play: The Effect of Student Employment on Homework، Working Paper 450، Bureau of Labor Statistics، ”and Screen Time، Sleep، .p. 22 October 2011،

three out of four American 15-year-olds lack the skills to decipher a pay .12 The Wall ”Start Early to Raise Money-Savvy Kids،“ stub. Beth Kobliner، Programme for International Student“ .2014 July 27، Street Journal، Organisation ”Assessment (PISA) Results from PISA 2012 Financial Literacy، .September 2014 for Economic Co-operation and Development،

teens are more stressed out in high school than ever before. J. H. Pryor، .13 The American“ and S. Tran، L. Palucki Blake، L. DeAngelo، S. Hurtado، Higher Education Research Institute ”Freshman: National Norms Fall 2010، Slate.com، ”It’s Not the Job Market،“ January 2011. Taylor Clark، at UCLA، .2011 January 31،

Patrick M. your kid’s grades will likely start to suffer. Jerald G. Bachman، .14 Adolescent Work“ and Jeremy Staff، Peter Freedman-Doan، O’Malley، and Substance Use: Links Vary by School Performance، Intensity، vol. Developmental Psychology، ”Race/Ethnicity and Socioeconomic Status، Time to“ Kalenkoski and Wulff Pabilonia، .2،134–pp. 2،125 2013، no. 11، 49، and Jerald G. John E. Schulenberg، Work or Time to Play.” Jeremy Staff، and Academic School Performance، Adolescent Work Intensity،“ Bachman، pp. 183– July 2010، no. 3، vol. 83، Sociology of Education، ”Engagement، .200

more likely to drop out of high school. John Robert Warren and Emily .15 A Historical Perspective on High School Students’ Paid“ Forrest Cataldi، Sociological ”Employment and Its Association with High School Dropout، ،.Jr pp. 113–143. Ralph B. McNeal، March 2006، no. 1، vol. 21، Forum، ”Labor Market Effects on Drop to the Unpaid Internship Controversy،“ .2012 Michigan State University، Collegiate Employment Research Institute،

the majority of students don’t take advantage of them... “Voice of the .21 .May 2013 McKinsey & Company، ”Graduate،

Unpaid No More:“ exploited for the free labor they provide. Tovia Smith، .22 .2013 June 13، All Things Considered، ”Interns Win Major Court Battle،

Setting the Record Straight on“ Negotiate—but do it wisely. Amy Gallo، .23
.2015 March 9، Harvard Business Review، ”Negotiating Your Salary،

less than male peers... 7% on average، recent female college grads earn، .24
Graduating to a Pay Gap: The“ Christianne Corbett and Catherine Hill،
American ”Earnings of Women and Men One Year After College Graduation،
One Year out of“ Jenna Johnson، .2012 Association of University Women،
The ”Report Finds، Women Already Paid Less Than Men، College،
.2012 October 24، Washington Post،

which are the equivalent of roughly 30% of the average person’s salary. “ .25
Bureau of Labor Statistics، ”Employer Costs for Employee Compensation،
.June 2016

roughly 70% of millennials picture themselves working independently at .26
some point. “Big Demands and High Expectations: The Deloitte Millennial
.January 2014 Deloitte، ”Survey،

A full 50% close within five years. “Entrepreneurship and the U.S. .27
.2016 April 28، Bureau of Labor Statistics، ”Economy،

The Myth of the Tech“ before setting out on her own. Michael Goodwin، .٢٨
Harvard Business Review، ”Whiz Who Quits College to Start a Company،
.٢٠١٥ ،٩ January

الفصل ٤: قلل الديون

Kids & parents were asked... “5th Annual Parents، In a recent survey، .1
.p. 18 March 2013، T. Rowe Price، ”Money Survey،

Researchers led by Duke University psychologist Terrie Moffitt... Terrie E. .2
A Gradient of Childhood Self-Control Predicts Health،“ ،.Moffitt et al
Proceedings of the National Academy of ”and Public Safety، Wealth،
.2،698–pp. 2،693 2011، February 15، no. 7، vol. 108، Sciences،

Always Leave“ A famous MIT study... Drazen Prelec and Duncan Simester، .3
Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on
.pp. 5–12 2001، no. 1، vol. 12، Marketing Letters، ”Willingness to Pay،

kids who paid for lunches with debit cards... David In a nationwide study، .4 School Lunch Debit Card Payment Systems Are“ R. Just and Brian Wansink، no. vol. 22، Obesity، ”Associated with Lower Nutrition and Higher Calories، pp. 24–26. 5. Surveys reveal that this tried-and-true January 2014، 1، Rates Most Who Ask Get Late Fees Waived،“ tactic... Michelle Crouch، Poll: Asking“ Martin Merzer، .2016 March 8، CreditCards.com، ”Reduced، September 24، Credit Cards.com، ”for Better Credit Card Terms Pays Off، .2014

الفصل ٥: إنفاق أفضل وأذكى

The“ to reach our kids well before they can talk or walk. Brian Braiker، .1 Marketing“ .2011 September 26، Adweek، ”Next Great American Consumer، .Campaign for a Commercial-Free Childhood ”to Children Overview،

whereas the characters on adult cereals look straight ahead. Aviva .2 Eyes in the Aisles: Why Is Cap’n“ and Brian Wansink، Aner Tal، Musicus، April 2، Crunch Looking Down at My Child?” Environment and Behavior، .pp. 1–19 2014،

small children don’t distinguish between ads and TV shows. “Children، .3 American Academy of Pediatrics Pediatrics، ”and Advertising، Adolescents، ،.no. 6. Eli A. Rubinstein et al vol. 118، December 2006، policy statement، Vol. IV: “Television in Television and Social Behavior: Reports and Papers، Surgeon General’s Scientific Advisory ”Day-to-Day Life: Patterns of Use، .pp. 486–494 1972، Committee on Television and Social Behavior،

portions of the brain “light up” when they are presented with a shop 36. .4 having an over-the-top affair takes the focus off what’s most important: the A Diamond Is Forever’ and‘ “ relationship itself. Francis-Tan and Mialon، ”.Other Fairy Tales

الفصل ٦: أمن على نفسك

Maxim The reason we need health insurance... Nicole Dussault، .1

Is Health Insurance Good for Your Financial“ and Basit Zafar، Pinkovskiy، June Federal Reserve Bank of New York، Health?” Liberty Street Economics، .2016 6،

adding him to your policy will likely at least double your premiums... Nick .2 Teen Drivers: Getting Car Insurance for Young Drivers Can Double“ DiUlio، .2013 July 31، InsuranceQuotes.com، ”Your Cost،

a half pack a day—the national average for young smokers... Lydia Saad، .3 .2008 Gallup، ”U.S. Smoking Rate Still Coming Down،“

الفصل ٧: الحقيقة المجردة عن الاستثمار

the New York Times ran a story... Alan Feuer، A few years ago، .1 New York Times، ”He Sees Lottery’s Cruelty Up Close، Thousands Later،“ .2008 August 21،

A recent North Carolina State University and University of Texas study... .2 Money Matters: Children’s“ Lynsey K. Romo and Anita L. Vangelisti، Communication Research ”Perceptions of Parent-Child Financial Disclosure، .pp. 197–209 2014، no. 2، vol. 31، Reports،

In a poll of people between the ages of 22 and 35... “Wells Fargo Survey: .3 Wells ”Majority of Millennials Say They Won’t Ever Accumulate 1 Million، .2016 August 3، Fargo،

Thomas those funds... Ben Johnson، on average، Research shows that، .4 Morningstar’s Active/Passive“ Michael Rawson، Alex Bryan، Boccellari، Morningstar Manager ”Barometer: A New Yardstick for an Old Debate، .June 2015 Research،

Madoff Who?“ nearly half of 18- to 29-year-old investors... Michael Cohn، .5 May 15، Accounting Today، ”Survey Reveals Shocking Ignorance of Bernie، .2014

Princeton University professor Burton Malkiel points out shrewdly... .6 A Random Walk Down Wall Street (New York: W. W. Burton Malkiel،

.pp. 258–259 ،(2015 Norton،

Recent studies have found that young people... Morley Winograd and .7 How Millennials Could Upend Wall Street and Corporate“ Michael Hais، May Governance Studies at Brookings Institution research paper، ”America، .pp. 5–6 2014،

researchers conducted a study at Stanford demonstrating... Hal E. .8 Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed“ ،.Hershfield et al no. vol. 48، Journal of Marketing Research، ”Renderings of the Future Self، .pp. S23–S37 November 2011، SPL،

a young business reporter at The Week... “Confessions of a Ryan Cooper، .9 .2014 May 19، The Week، ”Millennial Who Hasn’t Invested a Dime in Stocks،

According to a recent National Bureau of Economic Research study... .10 Financial“ and Olivia S. Mitchell، Annamaria Lusardi، Robert L. Clark، National Bureau of ”Knowledge and 401(k) Investment Performance، .May 2014 Working Paper no. 20137، Economic Research،

Put your money in a stock index fund (Warren Buffett’s a big fan of .11 Warren Buffett’s Investing Tip to LeBron James:“ these)... Victor Reklaitis، .2015 March 2، MarketWatch، ”Stick with an Index Fund،

one study found that in a large group of investors... Brad M. Barber and .12 Social Science ”The Behavior of Individual Investors،“ Terrance Odean، .2011 September 7، Research Network،

Save“ two behavioral economists... Richard Thaler and Shlomo Benartzi، .13 More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee pp. S164– 2004، no. 1، vol. 112، Journal of Political Economy، ”Savings، S187.

الفصل ٨: رد الجميل

Research shows that charitable giving... Christian Smith and Hilary .1 Gras 7. Studies The Paradox of Generosity: Giving We Receive، Davidson، confirm what fund-raisers have long known... “Does Price Matter in ”Charitable Giving? Evidence from a Large-Scale Natural Field Experiment،

June Working Paper no. 12338، National Bureau of Economic Research، .2006

That’s the surprising finding of a recent study... “Women Give 2013: New .8 Women’s Philanthropy ”Research on Charitable Giving by Girls and Boys، and the Indiana University، Lilly Family School of Philanthropy، Institute، .United Nations Foundation

،.One international study led by University of Chicago... Jean Decety et al .9 The Negative Association between Religiousness and Children’s Altruism“ –pp. 2،951 2015، November 15، vol. 25، Current Biology، ”across the World، .2،955

Think about what other people really need. This discussion on efficient .10 founding giving draws on the research and expertise of Katherina Rosqueta، executive director at the Center for High Impact Philanthropy at the .who gave generously of her time University of Pennsylvania،

a study of nearly 600 Midwestern middle and high school kids... .11 Erin Gallay، Andrea Finlay، Alisa Pykett، Taehan Kim، Constance A. Flanagan، Adolescents’ Theories about Economic Inequality: Why“ and Mark Pancer، Are Some People Poor While Others Are Rich?” Developmental Psychology، .2،525–pp. 2،512 November 2014، no. 11، vol. 50،

Child ”teens who volunteer... “Volunteering، According to research، .12 Learning in Deed: The“ December 2015. Edward B. Fiske، Trends DataBank، National Commission on ”Power of Service Learning for America’s Schools، .January 2002 Service Learning،

Research shows that schools with mandatory community service .13 Involuntary Volunteering: The Impact of“ requirements... Sara E. Helms، vol. Economics of Education Review، ”Mandated Service in Public Schools، .pp. 295–310 October 2013، 36،

People who volunteer have a 27% greater chance... Christopher Spera، .14 Volunteering“ and Adrienne DiTommaso، Anthony Nerino، Robin Ghertner، as a Pathway to Employment: Does Volunteering Increase Odds of Finding a Corporation for Job for the Out of Work?” Office of Research & Evaluation، .June 2013 National and Community Service،

الفصل ٩: قرار ابنك المالي الأكثر أهمية: الجامعة

college graduates earn around 1 million more... Anthony P. Carnavale، .1
The College Payoff: Education،“ and Ban Cheah، Stephen J. Rose،
Georgetown University Center on ”Lifetime Earnings، Occupations،
Is It“ Mary C. Daly and Leila Bengali، .2011 Education and the Work force،
Federal Reserve Bank Still Worth Going to College?” FRBSF Economic Letter،
.2014 May 5، of San Francisco،

The Value of a“ a degree is still worth... Jaison R. Abel and Richard Deitz، .2
Federal Reserve Bank of New Liberty Street Economics، ”College Degree،
.2014 September 2، York،

according to research out of the University of Kansas. William Elliott، .3
Small-Dollar Children’s Savings Accounts and“ and Ilsung Nam، Hyun-a Song،
Children and Youth Services ”Children’s College Outcomes by Income Level،
.pp. 560–571 March 2013، no. 3، vol. 35، Review،

A recent survey found that most people who currently work as executive .4
assistants... “Moving the Goalposts: How Demand for a Bachelor’s Degree Is
Paying for College Without Resha 15. And as Chany points out... Chany،
.p. 215 Going Broke،

Recent studies have put the average cost of an extra year of college... .16
“The Four-Year Myth: Make College More Affordable. Restore the Promise
December 2014. Jaison Complete College America، ”of Graduating on Time،
Staying in College Longer Than Four Years Costs“ R. Abel and Richard Deitz،
Federal Reserve Liberty Street Economics، ”More Than You Might Think،
.2014 September 3، Bank of New York،

How Much Student-“ Mark Kantrowitz recommends... Becky Supiano، .17
September 3، Loan Debt Is Too Much?” The Chronicle of Higher Education،
.2014

Fixing the“ one survey found that 65% of students... Ethan Senack، .18
Broken Textbook Market: How Students Respond to High Textbook Costs
U.S. PIRG Education Fund and The Student ”and Demand Alternatives،

.January 2014 PIRGs،

about half of people who get a PhD... David Colander and Daisy Zhuo، .19 Where Do PhDs in English Get Jobs? An Economist’s View of the English“ .pp. 139–156 January 2015، no. 1، vol. 15، Pedagogy، ”PhD Market،

الفصل ١٠: نصيحة مالية من أجلك أنت أيها الوالد

on the The median American household with credit card debt owes 2،300 .1 Changes in U.S. Family Finances from 2010 to“ ،.cards... Jesse Bricker et al Federal Reserve ”2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances، .September 2014 no. 4، vol. 100، Bulletin،

Daniel Schneider، in savings. Annamaria Lusardi، they didn’t have 2،000 .2 Financially Fragile Households: Evidence and“ and Peter Tufano، The Brookings Brookings Papers on Economic Activity، ”Implications، .Spring 2011 Institution،

نبذة عن المؤلفة

بيث كوبلينر، معلقة وصحفية، ومؤلفة الكتاب الأكثر مبيعًا طبقًا لقائمة جريدة نيويورك تايمز تحت عنوان Financial Life: Personal Finance in Your Twen ties anf Thirties، كما أنها واحدة من رواد مجال التمويل الشخصي للشباب في البلاد، كما تكتب أعمدة صحفية في مجلات موني وجلايمور وريدبوك، ومن كتاب صحف نيويورك تايمز، وول ستريت جورنال، ريدرز دايجست أو وذي أوبرا ماجازين، كما ظهرت كتاباتها في جريدة ذي هافينجتون بوست وموقع SheKnows. com وموقع Money. com. كما ظهرت بيث في برامج تليفزيونية على غرار توداي شو على محطة NBC، وجود مورنينج أمريكا على محطة ABC، وإيرلي شو على محطة CBS، والكثير من البرامج الإذاعية على غرار مورنينج إديشن على محطة البرنامج العام، كما أنها من المشاركين الدائمين في برامج محطة MSNBC وكذلك برنامجي ذي تايك أواي وماركت بلايس على محطة NPR. وفي عام ٢٠١٠، اختيرت بيث بواسطة الرئيس باراك أوباما لتكون عضوة في مجلس مستشاري الرئيس للقدرات المالية، حيث أنشأت موقع MoneyAsYouGrow. org، وهو الموقع الذي يقدم ٢٠ درسًا أساسيًّا مناسبًا لجميع الأعمار، والذي اجتذب ما يزيد على ١.٤ مليون زائر قبل أن يتبناه مكتب حماية المستهلك في عام ٢٠١٦. وقد تخرجت بيث في جامعة براون، وتعيش مع أسرتها في مدينة نيويورك. ---